# يا رب الجنود

GRUSNAO

TEAM

COAY Books

# 目录
# Content


- 美女跟班（1）
- 美女跟班（2）
- 美女跟班（3）
- 进餐前的行为艺术 （1）
- 进餐前的行为艺术 （2）
- 我真的很帅吗 （1）
- 我真的很帅吗 （2）
- 我真的很帅吗 （3）
- 魔鬼教练 （1）
- 魔鬼教练 （2）
- 魔鬼教练 （3）
- 又一个魔鬼教练（1）
- 又一个魔鬼教练（2）
- 又一个魔鬼教练（3）
- 同是天涯被骗人（1）
- 同是天涯被骗人（2）
- 宝马哲学（1）
- 宝马哲学（2）
- 宝马哲学（3）
- 人变态，天知否（1）
- 人变态，天知否（2）
- 人变态，天知否（3）
- 少女领导（1）
- 少女领导（2）
- 少女领导（3）
- 还是外面的饭好吃 （1）
- 还是外面的饭好吃 （2）
- 还是外面的饭好吃 （3）
- 防不胜防 （1）
- 防不胜防 （2）

- 穷人只配有德行 （1）
- 穷人只配有德行 （2）
- 穷人只配有德行 （3）
- 上 网 风 波（1）
- 上网风波 （2）
- 上网风波 （3）
- 上网风波 （4）
- 传销背后的秘密（1）
- 传销背后的秘密 （2）
- 传销背后的秘密 （3）
- 传销背后的秘密 （4）
- 传销背后的秘密 （5）
- 未遂的夜半出走（1）
- 未遂的夜半出走（2）
- 未遂的夜半出走（3）
- 被我当棋子使的表妹（1）
- 被我当棋子使的表妹（2）
- 被我当棋子使的表妹（3）
- 回家的路一波三折（1）
- 回家的路一波三折 （2）
- 回家的路一波三折 （3）
- 最后一次行骗（1）
- 最后一次行骗（2）
- 最后一次行骗（3）
- 火车站前遭遇跪请（1）
- 火车站前遭遇跪请（2）
- 火车站前遭遇跪请（3）
- 火车站前遭遇跪请（4）
- 52公斤的耗子（1）
- 52公斤的耗子（2）
- 52公斤的耗子（3）
- 52公斤的耗子（4）
- 2800的上线款 （1）
- 2800的上线款 （2）
- 2800的上线款 （3）
- 2800的上线款 （4）

- 正式上线（1）
- 正式上线（2）
- 正式上线（3）
- 正式上线（4）
- 学习学习再学习（1）
- 学习学习再学习（2）
- 学习学习再学习（3）
- 尴尬的事情一箩筐 （1）
- 尴尬的事情一箩筐 （2）
- 尴尬的事情一箩筐 （3）
- 第一个下线（1）
- 第一个下线（2）
- 第一个下线（3）
- 第一个下线（4）
- 第一个下线（5）
- 又一个受骗者安雅（1）
- 又一个受骗者安雅（2）
- 又一个受骗者安雅（3）
- 第一次做洗脑工 （1）
- 第一次做洗脑工 （2）
- 第一次做洗脑工 （3）
- 第一次做洗脑工 （4）
- 吃回头草的前传销经理（1）
- 吃回头草的前传销经理 （2）
- 吃回头草的前传销经理 （3）
- 吃回头草的前传销经理 （4）
- 中秋节整风（1）
- 中秋节整风（2）
- 中秋节整风（3）
- 老B现形记 （1）
- 老B现形记 （2）
- 老B现形记 （3）
- 大学生汤佳妮的传销之路（1）
- 大学生汤佳妮的传销之路（2）
- 大学生汤佳妮的传销之路（3）
- 大学生汤佳妮的传销之路（4）

- 有人跳楼了（1）
- 有人跳楼了（2）
- 有人跳楼了（3）
- 有人跳楼了（4）
- 难缠的女人郭玲（1）
- 难缠的女人郭玲（2）
- 与老B的直接较量（1）
- 与老B的直接较量（2）
- 与老B的直接较量（3）
- 想离开，没那么容易（1）
- 想离开，没那么容易（2）
- 想离开，没那么容易（3）
- 深夜公园里的秘密 （1）
- 深夜公园里的秘密 （2）
- 深夜公园里的秘密 （3）
- 深夜公园里的秘密（4）
- 最后一次行骗（4）

## 美女跟班（1）

我叫王浩，湖北洪湖人，大专学历，毕业后一直在武汉打工。和许多人一样，我也渴望着一夜暴富，梦想着出人头地。因为这，我爱上了买彩票，幻想着哪一天我能中个五百万。当然，希望很渺茫，不过我一直没有放弃。

在被骗传销之前，我是一家化妆品公司的业务经理，每月有一千多元的收入，虽不算多，但在武汉这样一个消费水平不是很高的城市，养活自己还是不成问题的。可这一切，全因一个朋友的电话而彻底改变。

他叫宋建明，是我的同乡，也是我认识了12年的一个朋友。听说这小子在浙江开了个建筑公司，挣了不少钱，是个不折不扣的暴发户。至于这个消息是真是假，我从来没有质疑，人家有钱就有钱吧，有什么好怀疑的。我倒情愿他真的成了大老板，有花不完的钱。怎么说我们也是朋友啊，说不定在我困难的时候还可以去找他接济一下。

不过，我也就这么想想罢了，从没觉得他是否有钱跟我的生活会发生什么联系。

然而让人意外的是，好久没联系的他有天突然拨通了我的电话，问起我在武汉的情况。我原本想跟他客套几句，顺便聊聊家常，可不知为什么，没等我把第一句话说完，他就匆匆挂了电话。我回拨过去，他居然不接。我很是纳闷，难道成功人士都是这样一副派头？或者，人家生意繁忙，这时正遇上应酬了，没时间跟我废话？说不定等他闲下来了，还会给我打过来的，我这样替他着想。

果真，两天后宋建明再次打来电话，跟上次一样，一句寒暄也没有，直接切入主题："到我公司来吧，做个常务副总，月薪6000加提成，你考虑一下吧。"

不等我说话，他又"啪"的一声便把电话挂了，有一种不容置疑的骄傲与自信。凭着我们多年的友情，我对他深信不疑，一种莫名的兴

奋油然而生。看来，我时来运转了——后来发生的事情也确实证明了这一点，不过并不是好运罢了。

这样好的机会摆在面前，几乎是天上掉馅饼的事情，我还有什么好犹豫的。于是当第二天宋建明再次问我时，我不假思索地回答他：“别说了，我马上去办辞职手续，跟你干。”

办完离职手续，简单地收拾完行李，我便匆匆赶往武昌火车站。路上，宋建明再三嘱咐我，身上不要带太多的钱，注意安全。我本来就是个月光族，没什么好担忧的，不过宋建明的关心却让我备感温暖。

我清楚地记得，那天是2007年5月6日，它是那么地刻骨铭心，我想我这一辈子也不会忘记。

## 美女跟班（2）

到达衢州已是凌晨三点半，一种无法掩饰的喜悦和激情，让我暂时忘记了旅途的疲劳。一下火车，我大口大口地呼吸新鲜空气，真想大喊："衢州，我来了！这里一定是我改变命运的地方，我要在这里赚到我人生的第一桶金。"想起火车上宋建明给我发来的短信："衢州风光堪比苏杭，香车美女等你来享受。"我不由得意气风发。

按照约定的时间，宋建明准时出现在站口，此外，他身后还多了一个美女。我知道宋建明是有家室的，这个女的是他什么人？情人，或者秘书？我有些疑惑。

不过对此，我一点儿都不感觉意外，甚至相反，他要是一个人来才让我觉得意外呢。什么时候都有美女香车陪伴，这才是我想象中的暴发户的模样。

见到我，宋建明很是热情，先是一阵久违的寒暄，然后便一把抢过我手里的行李，像一个民工那样，径直扛在肩上。这一幕，让我感动不已，这跟他在电话里给我的印象完全两样。电话里，他是那样的趾高气扬，那样的高高在上，而眼前的他却又是如此的不顾体面、亲历亲为，一时，我有些分不清究竟哪个才是真正的他了。

说实在的，他很瘦。看到他很吃力，走路也一歪一斜的，我有些不好意思，说还是让我来背吧。宋建明不肯，让我先给家里打个电话报平安。这时，我无意间注意到，跟宋建明一起来的那个女孩一直在笑盈盈地看着我。

打完电话，我一边走一边想，呵，有点怪，宋建明怎么说也是个老板，亲自为我扛行李不说，还要步行，难道他没车吗？而他身边带着的姑娘又是谁呢，怎么也不介绍一下。

那女孩仿佛看出了我的疑惑，主动解释道："宋总的车被别人借走了。反正公司不远，我们走过去吧，顺便也聊聊天。"

女孩说完，宋建明好像这才注意到她的存在似的，向我介绍说：“她叫何玉琼，四川人，今年大学毕业，是投资商的亲侄女，你们沟通一下吧。”

哦，原来是投资商的亲戚，还大学毕业，就宋建明这水平，能勾搭上这样的女孩子，真是艳福不浅啊。不过乍看起来，这女孩跟宋建明好像并不亲密，相对来说，他们更像是同事关系。可大半夜的，她为什么会跟宋建明一起来接我呢？这之间隐藏着一层怎样的微妙联系？宋建明也不给我透露一下，真不够意思。

听完宋建明介绍，我也自报了下家门：“我叫王浩，今年26岁，毕业于武汉大学。”

“啊，你是武大的，我好崇拜你哟。”何玉琼有些故作惊讶。

我不好意思地向她笑笑：“没什么，你太夸张了！”

## 美女跟班（3）

走了大约半个多小时，宋建明已经被远远地甩在后面了。我站着等他，何玉琼说别等了，我们先走吧，马上就到了。

不是说没多远吗，怎么走了这么半天还没到呢。早知道这么远，还不如打个的士。宋建明这小子也真够抠门的，连辆车都舍不得叫，他是真有钱还是假有钱啊?

带着疑惑，我借着马路边忽明忽暗的路灯，偷偷地观察了下何玉琼。她虽然还算漂亮，但是没有气质，不像念过大学的样子。另外，她穿的也实在不怎么样，倒像那种刚从农村出来的打工妹，怎么看怎么不像投资商的亲侄女。还有宋建明，他虽然西装革履，看起来光鲜，但那身衣服明显大了一号，感觉像是偷来的。而且他的眼神也总是遮遮掩掩的，似乎不敢和我对视，透露出一种莫名的恐慌。

我越来越觉得不对劲，他们一定有什么秘密瞒着我。

“今天太晚了，不去公司了，到我的一个朋友那里去将就一晚，怎么样？”何玉琼提议到。

陡然来到一个陌生的城市，人生地不熟，我还有什么可挑剔的，于是便点了点头。

她带着我七弯八拐地来到一栋破旧的民房前。我跟着她上了三楼，走进去一看，里面空荡荡的什么都没有。何玉琼说：“你坐了一晚上火车，辛苦了，先洗一下吧。”宋建明则气喘吁吁地把行李一放：“昨晚打了一夜的麻将，我先去睡了。”还没等我说话，他人就不见了。

我走进卫生间，脱掉外衣拧开水龙头正准备洗澡，卫生间的门突然被推开了，进来一个人，原来是何玉琼。她好像一点儿都不尴尬，还笑眯眯对我说：“哥，我帮你洗头吧。”

我面红耳赤地一把把她推出去：“不用了，我自己会洗，谢谢！”

从卫生间出来，没想到她还站在门外等我。她居然站在这儿一直等我洗完澡！有这必要吗，我实在有些不解。

见我出来，何玉琼仍旧是一副标准笑脸：“我带你去休息吧。”说完，便把我带到了一个房间，“你就在这儿睡吧，不过灯坏了，你注意点儿，晚安！”

## 进餐前的行为艺术 （1）

那个晚上实在是燥热难当，与此相对应的还有心情，直到后半夜，我才迷迷糊糊地睡去。

睡得正香，突然听到一阵杀猪般的歌声——“花儿为什么这样红？哎，红得好像，红得好像燃烧的火，它象征着纯洁的友谊和爱情……”乖乖，听那嗓音像是个老女人唱的，唱的还是《花儿为什么这样红》。这么高难度的歌居然也敢唱，I服了YOU。

我捂着耳朵，想再睡一会儿，这时，门被几个女人推开了。她们看着我，呵，也开始唱上了。她们这是在干什么啊，简直是一群疯子。看来这觉是睡不成了，我有些恼怒地坐起来，穿好衣服走到外屋。

出来一看愣了，居然一下子冒出十多个人来，有男有女，有老有少。他们对着我齐声大喊：“帅哥，早上好！”

怎么这么大场面！我顿时傻了，正目瞪口呆、手足无措之际，何玉琼走了过来，拉着我进了卫生间，又是帮我挤牙膏，又是给我递毛巾。趁洗漱的空隙，我偷偷地观察外面的客厅，他们有的在打牌，有的在唱歌，有的在倒水。我心想，这是一群什么人啊，他们都是做什么的。

何玉琼大约看穿了我的心事：“哥，他们有的是我的朋友，有的是老乡，经常在一起玩。”

“宋建明呢？”我低声问。

“他在做饭。你来了，他要露一手。”

从卫生间出来，我找了个位置坐下来。他们一下子围了过来，争先恐后地和我握手，然后自我介绍，把我弄得晕头转向。我还没回过神来，突然听到有人大喊一声：“开饭！”

他们迅速围坐成一圈。

何玉琼拉着我坐到她旁边，然后问大家：

“今天我们家来了个帅哥，大家说，帅吗？”

“帅！”这些人几乎异口同声。

“为了欢迎帅哥，我唱首歌吧。”何玉琼自告奋勇，大家热烈鼓掌。

歌刚唱完，便有人端了一个大盆走过来——

“土豆炖牛肉。”

我抬头一看，哪里有半粒牛肉，连滴油星都没有。

“不好意思，牛肉炖化了。”那人主动解释道。

与此同时，一个女孩头顶着一个电饭锅迈着凌波微步飘到我面前，羞答答地对我说：“帅哥，你看，不好意思哦，生米煮成熟饭了。”

## 进餐前的行为艺术 （2）

“你们早上就吃这个吗？”我问何玉琼。

“这是本地的风俗，早上吃清淡点，有益身心健康。”何玉琼说。

宋建明从厨房出来，坐在我对面，低着头，一言不发。

他们将饭盛好后，挨个发到在座的每个人面前。我肚子早饿了，正准备将就着吃一点，突然听到有人问今天饭菜是谁做的。众人回答说是宋建明。那人又说：“付出就有回报，奖励！”于是，宋建明的饭碗里就多了一勺菜。宋建明笑嘻嘻地回应：“谢谢哦。”

坐在我对面的一个女孩笑眯眯地问我：“哥，你喜欢听故事吗？”

“我知道哥最爱听故事了，你讲吧。”何玉琼抢着替我回答。

那女孩讲了一个捡金子*的故事，讲得很啰唆，我自顾自地吃饭，吃了几口便吃不下去了——太难吃了。看看宋建明他们一个个吃得津津有味，我有点儿烦躁，将碗放在地上。女孩见此赶紧刹车：“这个故事就是说，一个美丽的谎言，让主人公变得腰包鼓鼓。”

说实话，我不知道她为什么要讲这个故事，这个故事不仅没给我带来任何激励，相反，还影响了我的食欲。这帮人可真够奇怪的，我实在是捉摸不透。

“不吃了，真的很难吃……宋建明，到你们公司去看一下吧。”我终于忍不住了，开始催促他。

宋建明茫然地看了何玉琼一眼，不置可否。

“好吧，吃完了就去。”何玉琼说。

临出门时，大家又齐声大叫：“帅哥，玩开心点儿，注意身体啊。”

烦死了，我又不是来玩的！我气鼓鼓地使劲把门关上。

路上我问宋建明：“你到底在干什么？”

宋建明的脸抽搐了一下，勉强露了个笑脸：“先去公司再说吧。”说完他快步走到前面，好像刻意要跟我保持距离似的。

我敢肯定，这中间一定有什么秘密。从昨晚到现在，宋建明一直在回避跟我单独谈话。

* 捡金子的故事：有个年轻人外出打工，挣了很多钱，娶了村里最漂亮的女孩，还有了两个可爱的儿子。可是这个年轻人不学好，爱打麻将，而且赌得很大，没几年就把挣得钱输光了，还欠了一屁股债。他老婆苦口婆心地劝他，他却执迷不悟。最后老婆没办法，跟他离婚了，把两个还在读书的孩子甩给他。

为了给两个儿子筹学费，他买了一群鸭子。

一年夏天，两个儿子在河边放鸭子，看到河里有东西金光闪闪，他们俩不识水性，只好找老爸。大儿子跑回家，发现大门紧锁，知道老爸又去打牌了。他急急忙忙赶往麻将馆，还没进门，就听他爸大喊："三杠的清一色杠上开花。"大儿子跑过去，忙说："爸，我们在河边发现了一个金光闪闪的东西……"他爸很不耐烦，顺手给他两块钱："快回去放鸭子，放好鸭子，这学期学费就有了。"

大儿子无奈，只得返回，小儿子见状，心里明白原委，一溜烟儿向村头跑去，还没跑到门口，就大喊："爸爸，哥把腿摔断了。"他爸这下急了，抓起桌上钱就往河边奔。到了河边一看，大儿子活灵活跳的，气极，"啪"的一声给了小儿子一耳光。小儿子捂着脸，说："爸，你看河里！"他一瞧，嘿，好家伙，真有个东西，金光闪闪的，捞上来一看——原来是唐代一个县令用过的金碗，价值连城。

后来，他托朋友卖了那只碗，赚了一百多万。别人问他，怎么一下子就发财了。他摸着小儿子的头说："都是小儿子聪明啊，一个善意的谎言，骗得我腰包鼓鼓。"

## 我真的很帅吗 （1）

太阳很大，何玉琼从包里拿出一把遮阳伞，撑到我头上，帮我遮挡夏日热辣辣的阳光。

我说我来打吧，要不你去帮你们宋总打。我故意强调了一下“宋总”，想看看她有什么表情。

她果然波澜不惊：“宋总不怕晒，就给你打。”面对她们的“宋总”，她居然比“宋总”还更有领导气势，我诧异无比。

我执意不肯，她却一再坚持：“你皮肤这么白，怕把你晒黑了，以后不好找女朋友了。”

这时宋建明在前面打电话，声音很大，像是故意要让我听见：“你怎么搞的，车还不开过来？我们公司的副总马上要过来。什么？中午才到，我信你的邪。”说完猛地把手机盖合上了。

我说你不要说了，我都听到了，真不知道你们都在搞什么鬼。

见我有些生气，何玉琼大约想平息一下我心里的火气，掏出纸巾，帮我擦汗。她可真贴心啊，从昨天晚上到现在，她一刻都没有停止过为我服务，我长这么大，除了我妈，还从来没有一个女人对我如此好过。她要是真心对我这么好该有多好啊，可是我分明能感觉到，她的“好”里掺了假，里面埋伏了不可告人的目的。

“你知道吗，哥，衢州的人经常掉钱，他们也都非常有钱，而且本地人看见地上掉钱都不会去捡，因为他们弯腰的时间会挣更多的钱。哥，看见地上掉的钱你捡不捡？”

“傻子都会捡，别说正常人了。”

“哦。”何玉琼被我噎着了，好半天不说话。

“哥，你是大学生，我请教你一个问题。”

“说吧。”

“我有个朋友，是个非常漂亮的女孩子。前不久，她的父母带她到医院检查出了癌症。医生只告诉了她父母，你说，她的父母该告诉她

吗？”

“一定要告诉她，她有选择自己如何死亡的权利。”

“好，你很坦诚。”

怎么，好像话里有话啊。我很是疑惑。

我实在猜不透她为什么要问我这个问题，为什么跟我讲衢州人路不拾遗的故事。这让我想起了早饭时坐在我对面的那个女孩，她们是那么相似，都那么热衷于讲故事，而她们讲的故事却跟我八竿子打不着。她们仅仅是在为讲故事而讲故事吗。我看不像，这些故事和问题更像是心理测验，那她们又想测验什么呢？或者说，她们更想表达些什么呢？

这一切的一切，实在是诡异极了。

何玉琼的手机突然响了，她匆匆走到一旁，小声嘀咕着，生怕我听见。

接完电话，她走过来兴奋地对我讲：“你真走运，今天我的一个朋友过生日，全是美女，没有男士。不过你可以去，谁让你长得这么帅呢？”

## 我真的很帅吗 （2）

我真的长得很帅吗？怎么以前很少听人这么夸我啊，我有些怀疑自己的智商了。

宋建明对此好像很感兴趣："好啊，反正车中午过来，我们先去玩玩。"

你是真的有车还是假的有车啊？从昨晚到现在，一个公司老总居然调不来一辆车，这无论如何都有些说不过去。

我说我不去，没心情。

但经不住他们好说歹说，我最终还是跟着他们来到了一个依然破旧不堪的平房前。远远地，就听到一阵震耳欲聋的歌声。等走近，看到有五六个很年轻的男女站在外面，纷纷跑过来跟我握手，一边握一边说："哥，早上好！"

屋里面坐满了人，我还看到了早上见过的那十几个，他们正端正地坐在小马扎上，狂热地鼓掌。

见我进来，旁边的人都齐刷刷地站起来跟我打招呼、握手，并把我迎到了最前面。我看见前面的白板上写着——

Z走进衢州生日联谊会　主唱　刘德华

我向后搜索了一眼，不过很快就否定了自己幼稚的想法，刘德华怎么可能来这种地方呢。

讲台上有个老头正神采飞扬地唱着，唾沫星子四溅。这时，一个二十多岁的小伙子走上讲台，大家开始热烈鼓掌。

"我的上台，意味着联欢会到此结束，生意介绍会马上开始。真诚的友谊来自自我介绍，我永远来自湖北襄樊，我的名字叫罗鹏，希望大家花一到二秒的时间把我深深记住。在记住我的同时，我愿在以后的生活中成为大家相知相随的朋友，在以后的工作中成为大家成功而密切的合作伙伴。"小伙子说。

说完他要求在场的人关掉手机，并说成功人士当立即行动。

我关完手机，然后便看到一个其貌不扬的女人走上讲台，自称是这堂课的老师。

“有关财富的话题由我来和大家共同探讨……

“大家来到这里，无非是寻找机会和寻求改变。我把你们带到一个敢梦敢想的空间，它首先不限制你年龄的大小，学历的高低，有无良好的社会背景。只要你做人成功，想要就能得到，得到就能改变你和整个家族的命运……”

我正听得晕晕乎乎，忽然听到一个女的用她那尖利而刺耳的声音大叫：

“把钱拿出来。”

紧接着一群人附和道：“人走不出来。”

我紧张得不行，看来真是掉入泥潭了。根据个人经验，我敢断言这是传销，没想到宋建明这小子居然会害我。

## 我真的很帅吗 （3）

我慢慢地将身体往前倾，感觉何玉琼在后面拉我的衣角。我想起社会上有关传销灌迷魂汤、关黑屋子、拿钱取人的说法，心里不由得不寒而栗。我不敢多想，猛地站起来，壮着胆子就往门外跑。路过门口，听见有个美女叫我："哥，你不再坐会儿？"

我咬着牙一直向前冲，跑了很久，感觉后面好像没人追来，这才放慢了脚步。

没想到何玉琼还是气喘吁吁地从后面跟来了："哥，你跑什么？"

我回过头，看见跟着一起追来的还有宋建明。

"哥，你刚才听的是什么？"何玉琼问。

"传销！你们想害我呀？刚才里面都有人叫把钱拿出来。"我愤愤地说。

"你听错了。要不你明天来听，看是不是？"宋建明的语气不紧不慢。

"我明天不来了。"我盯着宋建明，他反而没有了以前的恐惧。

"他们说的是'精神打起来，好运自然来'。"宋建明解释道。

"我带你去见一个人。"过了一会儿，他又提议说。

"我谁都不想见，我现在要回去。"我打定了主意。

何玉琼帮我撑开伞，劝道："既来之，则安之。不妨就多玩两天吧。衢州是孔夫子的第二故乡，等会儿我们出去转转，顺便尝下这里的海鲜。"这时，我终于明白她为什么对我处处献殷勤了，原来她跟宋建明一起在把我往坑里带。我那差点被他们夺走的理智现在又回来了。

"别东扯西拉了！"我狂怒，"你们摆明了是搞传销，你们是骗子！什么公司，纯属扯淡！"

"好吧，我带你去见领导，你会明白一切。"

"我不去。"我产生了深深的恐惧。

“你怕什么？”何玉琼一副鄙视的表情。

有什么好怕的，我一个大男人还怕被你们生烹活剐了不成？我被何玉琼激将地血气上涌。

“去就去，怕什么！”

## 魔鬼教练 （1）

回到昨夜住的地方，那十几个听课的人早回来了。他们一看到我就跑上来和我握手，说帅哥辛苦了。还有几个人帮我打扇，拿毛巾给我擦汗，弄得我反而有些不好意思。

不过我已经下决心一定要离开这个鬼地方了。

有人在外面敲门，门一开，就听见说："领导回来了。"这句话仿佛一道圣旨，所有的人都发了疯一样向门口挤。帮我擦汗的美女把毛巾一扔，也跑过去了；还有个四十多岁的阿姨，跑的时候被绊倒了，重重地摔在地上，她哼都没哼一声；我还看见有几个人扑通跪在领导面前。我心想，完了，这都是什么性质的组织啊?

我走上前细看，虚惊一场，原来他们用双手在帮领导擦皮鞋。

领导是一个瘦高瘦高的年轻人，25岁左右。他向我伸出双手，笑容非常自信。

"帅哥中午好。介绍一下，我叫罗鸥，来自湖北襄樊。"

又是湖北襄樊的。

罗鸥把我叫进了房间，我这才仔细打量了一下昨夜睡过的地方。十几个人原来就睡在这四张草席上啊，真是恐怖！

里面没有板凳，我们坐在地上，宋建明与何玉琼坐在旁边。

罗鸥说："兄弟，你这次来，我今天才知道，有失礼的地方请多原谅，不好意思啊。"

我说没什么。

"你是宋老板的什么人？"

"我是他的朋友。"

"这次来干吗？"

"来工作的。"

"什么工作？"

我望了一眼宋建明，他正在抽烟，姿势很酷，有点陶醉。我默默无语。

“哦，兄弟，”罗鸥说，“你这次来晚了，其实公司没有了，什么都没有了。”

“什么都没有了？……那让我来干什么？”

“让你来，就是来看直销。你排斥直销吗？”罗鸥直视着我。

“你们不就是传销吗？跟直销有什么关系？”我有些不解。

“这就是你需要了解的地方。”

见我沉默不语，罗鸥又问道：“你和宋建明的关系怎么样？”

“挺好，只是没想到他会骗我。”

“你有什么好骗的？骗吗，无非骗财骗色。你说骗财，那我问你，你的手机和银行卡，还有贵重物品，现金都在吗？”何玉琼接过话头。

“确实还在。”我回来时翻过包。

“那骗色呢，你说我有没有骗你上床？”何玉琼问得理直气壮。

“如果是，还真巴不得呢。是吧，兄弟？哦，不好意思，我们都是男人，请原谅我的直率。”罗鸥装着风趣的样子。

## 魔鬼教练 （2）

我实在不知道说什么好了。

“宋建明应该比你混得好，要不然你也不会千里迢迢跑来为他打工。是吧？既然他都敢做，你又有什么好顾忌的呢？你就看一下，对你也没什么损失。”

“我没时间。”我敷衍着。

“你说人生两万多天，在这里花个几天时间了解一下，应该没什么问题吧？再说，你和宋建明这么好的关系，如果这个行业是火坑，你该不会眼睁睁地看着他往里跳吧？”

宋建明也附和道：“你就当是帮朋友一个忙，帮我看一下，行不？如果可以，你也做，不做你就支持我。我不想失去你这个朋友。”说着眼圈就红了。

我最怕男人伤心了，宋建明是个有家室的人，我实在搞不懂他为什么干上这个。

“兄弟，我以人头担保。这个行业永远来去自由，如果你看明白了，觉得不行，我们为你买张火车票，你开开心心来，也开开心心走，到时把宋建明带走也行。你看怎么样？”罗鸥冷冷地看着我。

“能不能考虑一下？”

“你一个大男人怎么婆婆妈妈的，一点都不痛快？”何玉琼再次使用激将法，可能她通过上一次的成功经验认定了对我运用激将法比较好使。

三个人六只眼睛静静地看着我，一种从来没有过的安静，安静得让人有点难受。

“好吧，我留几天看看。”面对何玉琼的激将法，我承认，我再次失败了。

“你这几天的损失我到时会补偿给你的。”宋建明说。

“不用了。”

罗鸥见此，大笑道：“好，吃饭吧。”

我说我不在这里吃，吃不习惯。罗鸥开导我：“其实人在外，是人要适应环境，而不是要环境适应人。你回忆回忆，你来的时候，他们已经给你上了两课。”

“哪两课？”

罗鸥背着手，走到我面前。

“第一课，节约理财。你来的时候，他们有没有让你或者他们自己乱花钱。”

“是的。那么远的地方，宁可步行四十多分钟，也不打车。我想喝瓶可乐，何玉琼非给我买几毛钱的矿泉水。”

“是啊！”罗鸥感叹地说，“在传统行业中，我们不懂节约理财，所以我们挣的钱都花掉了。”

“那第二课是？”

“销售靠嘴，成功靠腿。”

“我们每天要走两个小时的路……”何玉琼正忙着解释，罗鸥打断了她的话：

“好，不说了，吃饭吧。”

## 魔鬼教练 （3）

罗鸥把我拉到“VIP”座。他一个人端坐在正前方，大手一挥：“开饭。”

一切都像早晨那样，然后大家一起大声喊：“领导请吃饭，王大哥请吃饭。”

接着，早饭时那个讲故事的女孩开始讲起了第二个故事。说有个媳妇和婆婆关系不好，于是想买毒药毒死婆婆。她找到一个老中医，说想买点药回去药耗子。老中医知道他们婆媳关系不好，于是假装热心地向她推荐祖传秘方，药引子是鸡鸭鱼肉。过了一段时间，婆婆不仅没死，还养得红光满面，逢人就说媳妇好，二人关系得到了改善。这时，媳妇不想再毒死婆婆了，就去求老中医。老中医告诉她，那秘方是假的，毒不死人。

讲到这，那女孩放慢语速，一字一顿地总结中心思想：“凡事不要太在意过程，只要结果是好的就行了。”

讲完故事，那女孩意犹未尽：“我再来给大家出个脑筋急转弯吧，都听好了，读完清华大学需要多长时间？”

大家有的说是三年，有的说是四年。

何玉琼问我：“哥，你知道吗？”

“三秒。”这样的题目也太小儿课了，我有些不屑。

他们都惊讶地看着我：“你太有才了。”我不知道这样的题目他们是否做过多次，但我能感觉到，他们似乎是故意装着不会。

接着，何玉琼也出了一个脑筋急转弯，她问的是“一加一等于几？”要求每人给一个答案。

等大家都答完了，何玉琼公布结果是二，所有人大跌眼镜。何玉琼说：“其实答案很简单，只是你们想得太复杂了。”说完瞟了我一眼，那眼神甚是神秘。

吃完午饭，我们做了很长时间的游戏。奇怪的是，我老是中奖。我心里暗想，这样的运气要是用在买彩票上那就好了。我当然知道，这都是他们设计好了的，目的只有一个，那就是让我迅速成为他们中的一员。

## 又一个魔鬼教练（1）

大约到了四点钟左右，何玉琼站起来，挽着我的手，说，我们出去玩一下，然后跟大家一一握手道别。

“再见。”

“路上当心。”

“注意身体。”

……

诸如此类的话，不绝于耳，要多假有多假。

我问，干吗去。

“去了就知道了。”何玉琼神秘地说。

我们顶着烈日在衢州城区转了好久。

宋建明也跟来了，但他总是落在后面，像是盯梢一般，与我们保持着若即若离的距离，既不跟上来，也不会脱离我们的视线。

我嘲笑道：“这就是你们所谓的‘销售靠嘴、成功靠腿’吗？”

何玉琼说：“是啊，走着走着钱就跑到荷包里来了。”

“那你们都赚到什么钱了，赚了多少？”

何玉琼直直看着我，盯得我有些发憷。

“你看什么？”

“其实答案都写在白板上。”她说。

“你是说上午的课吧，我一点儿都没听。”

“那你明天用心听吧。”

“可我现在想知道。”

“我嚼过的口香糖再给你嚼，你觉得有味吗？有些东西必须得你自己亲自去感受的。”

何玉琼振振有词，我不做声了。

“我带你去见一个中文系毕业的老师吧，他在传统行业中也曾是百万富翁，不过他现在也在从事这个行业。他并不比你傻，你想想这是

为什么。”

## 又一个魔鬼教练（2）

好不容易走到那个老师家门口，我都累坏了。

那里和罗鸥家差不多的摆设，客厅正中有个小方桌，旁边坐着一个中年人，已经秃顶，围着他一圈坐着十多个人。见我们进来，他们都站起来跟我们握手表示欢迎。

只见何玉琼走到秃顶的中年人面前，恭恭敬敬地鞠了一个90度的大躬，回报她的则是秃顶男人郑重而长时间的握手。与此同时，从何玉琼嘴里飞快地蹿出一段话：

“领导下午好，真诚的友谊来自自我介绍……我现住罗鸥罗导家里，我代表我家领导及全体业务员向领导及网下精英问好，并前来学习成功经验及闪光点。”

那语言之流利、语速之快，让我瞠目结舌。我知道，这绝非朝夕之功，一定和他们平时勤学苦练并一次次地反复实践分不开。

何玉琼自我介绍完毕，该轮到我了。我正酝酿着准备说点儿类似于“初次见面，请多关照……”之类的话时，秃顶男人抢先开了口：“我叫林远道，福建人。”然后请我坐下。

闲扯了半个钟头后，林远道问我，你说我们这个行业犯法吗。

我说肯定犯法，要不然媒体上怎么老在报道这个呢。

林远道盯着我，大约30秒没说话。突然，他猛地一拍胸脯，掷地有声地说：“我以人头担保，这个行业绝对不犯法。”说完，他指着在座的每一个人，“你看看这些人，他们哪个犯得起法。我们上有老，下有小……我们只能吃补药，不能吃泻药。再说了，我们要犯法，在家里犯就可以了，何必千里迢迢地跑到衢州这鸟不拉屎的地方来犯法？在家犯法，父母和朋友可以去探望，可在衢州，谁能过来？父母一大把年纪，不敢折腾啊。我们的网上老总曹青，一家族六十多口人都在这里。如果犯法，他一个人犯就够了，何必把一家人也拉进来？还有我们的老总曹春，把他六岁的儿子曹联非顶在头上。常言道，虎毒还

不食子呢？他有必要把儿子带进来犯法吗？这从情理上说不过去。再说了，我们只是打了法律的擦边球，直销都没立法，我们犯的哪门子法？”

林远道的一番慷慨陈辞，虽没打动我，但我感觉他说的隐隐也有些道理。

“你现在明白他们为什么没和你直说，而是用其他方式把你骗过来吗？”

我沉默不语，不知道该怎么回答他。

“你还生你朋友的气吗？”

“……”

“如果和你直说搞什么什么销，你还敢过来吗？”

我说当然不会。

“这就对了。就是‘骗’，它也分善意的‘骗’和恶意的‘骗’。善意的谎言永远是最美丽的。如果你朋友‘骗’得你腰包鼓鼓，你就让他美梦成真；如果他‘骗’你家破人亡，你叫他妻离子散。”

我很想说，有这么严重吗？不至于吧！

“你知道宋建明家在哪里吗？”林远道冷不防又问我。

我说知道。

## 又一个魔鬼教练（3）

“如果他骗你什么，你回去大可去他家报复。不过这是不可能的，我敢和你打赌，你绝对会感谢他。而且他并没有骗你什么，他只是带你进入了一个行业。说白了，他骗你无非有以下三点：一、让你有个冷静的心来考察这个行业；二、避免你家人不必要的担心；三、为你保护一个完美的市场。”

我禁不住反问：“为什么报纸、电视上总在宣传，说传销是害人……”

林远道笑了：“帅哥你的眼光太超前了，带着问题考察这个行业你会领悟得更快一些。不过饭要一口一口地吃，千万不要心急。你总不会刚看到一个美女，就恨不得马上跟她结婚吧？在和她结婚之前，你得先考虑把房子买在哪，需要摆多少桌酒席……这些都是前提，是细节，你得把这些都想周全了。”

他的话让我一时云里雾里，有些分不清方向了。

## 同是天涯被骗人（1）

回家的路上，我一直在回味林远道的话。

何玉琼贴着我的耳边，笑吟吟地低声问道："你在想什么呀？"

她的气息呵进我耳朵里，痒痒的。我有些不快，因为她老在问我这个问题，遂提高了嗓门大声回答她："我在想怎么泡你？"

她依旧笑嘻嘻的："那你想好了吗？怎么泡？"

我突然没词了，遇上她这样的女孩可真是长见识了。

走着走着，我突然想起一个问题。

"你来这儿多久了？"我问她。

"没多长时间。"

"那你们有工资可拿吗？"

"有啊！"

"那你一个月拿多少？宋建明呢？"

何玉琼一脸困惑地看着我："你说我们没钱拿，那我们还待在这干吗？还有我们吃住是很差，但你看我们像吃不起饭的人吗？我们这里藏龙卧虎，千万、百万富翁多的是，风光的人有，落魄的也有。而且在这小小的衢州，我们团队有三到四万人。你知道吗？我们上课在赚钱，走路在赚钱，连现在陪你说话我都在赚钱。"

"是吗？"我故作惊奇地问，"真的假的啊，我都不信。你们既然在赚钱，那为什么吃住这么差？……还有，你们说是在做直销——所谓的直销，可你们有产品卖吗？怎么卖的？你们的公司呢？还有公安系统管不管你们？"

见我问了这么一大堆问题，何玉琼有点不耐烦了："其实你问的，在白板上都有答案。"

又是白板。

"那答案是什么？"我继续追问。

"送你四个字。"

“什么？”

“继续考察！”

## 同是天涯被骗人（2）

晚餐是白水煮面条，一点油都没有。一边吃他们一边习惯地讲故事和笑话。很多人喋喋不休地俯在我耳边跟我讲他们的经历。罗鸥说，其实你现在所经历的一切，我们每个人都曾经经历过，但我们都很快进入角色了，希望你也一样。

罗鸥说完，一群人也七嘴八舌地说开了。

“我是被我妈妈骗过来的。”

“我是被我的亲弟弟骗过来的。”

“我是被男朋友……”

“我是被老婆……”

听到这些人的遭遇，我似乎找到平衡感了，先前的不愤也不再那么强烈。我甚至隐隐地感觉到，我已经被他们打动了。

罗鸥俨然一家之长，继续侃侃而谈：“每个人都是从不理解到理解，然后到从事，然后又到发展。这是一个过程。我并不是劝你做，你做，我们大家得不到你一分钱；你不做，我们也损失不了一分钱。所以，你要抱着一份责任心来看待这个行业。不仅仅是为你自己，更是为你的父母，你的家族。”

我想了想，说：“我明白，希望我能早点看懂。”当时我居然说出这么一番话，要是搁到现在，我非扇自己几个耳光清醒清醒不可。

我拿出手机，准备给家人打电话。罗鸥问，给谁打啊。

我说这你们也管啊。罗鸥说不是，你现在不要乱打电话，这会给你以后带来麻烦，你以后会知道的。我说我给家打个电话。罗鸥说可以，但不要说这里的事，免得家里担心。

我走下楼，正打电话，发现何玉琼鬼鬼祟祟地躲在一旁偷听。我生气地说，你干吗?

何玉琼笑着说，我是关心你。

打完电话上楼后，那个讲故事的女孩看我闲得无聊，就和我聊天。她问我，你白天上课坐小板凳屁股痛不痛。

“还用问？肯定疼啊。”

“我有办法让你不疼。”

“什么办法？我倒想试试。”

“那就是帮你补课，争取早点弄懂。到时候是去是留，也好对你的朋友和自己一个交代。”

我有些不情愿，便借口说累了，想早点休息。这时有好几个人过来劝我，都要求陪我一起听，我只好迁就地听了下。

第一天，就这样在紧张、惶惑、焦躁中度过去了。

## 宝马哲学（1）

第二天我怀着异常复杂的心情跟着何玉琼一起去上课。路上，我看到罗鹏、罗鸥等所谓的领导骑着自行车呼啸而过，连个招呼也不跟我们打。

何玉琼指着他们的背影问我，你知道为什么他们骑自行车而我们却走路吗？我说不知道。她又说，看起来那辆自行车毫不起眼，但它的价值相当于传统行业的一辆宝马。我说吹牛。

宋建明说，等到下午你就知道了。何玉琼瞪了宋建明一眼，他急忙向前走。我说宋建明你怎么老和我们掉一截，你是不是心虚啊？他回答说，我有什么好心虚的，我又没害你，我只是带给你一个行业而已。

何玉琼说，你别管他。

到了课堂，何玉琼带着我仍旧坐在前排。

安顿好我，何玉琼在掌声中走上了讲台。

“我们家来了一位帅哥，他左脸像刘德华，右脸像黎明，大家想不想认识？”

“想——”下面响起一声惊天地、泣鬼神的长吼。

“那就用我们的金掌银掌降龙十八掌把他给拍上来吧！”

我心里暗想，这么帅的人是谁啊？

我正朝后看，不防何玉琼抓着我的手把我从座位上拖了起来。

这时有人大声问：“帅不帅？”

所有人都一起回答：“帅！”

“酷不酷？”

“酷！”

我晕！我小声问何玉琼：“你们这是干什么啊？”

何玉琼鼓励我：“没事，介绍一下自己吧。”

那么多人众目睽睽地看着我，我不由得有些紧张，说起话来声音也不免低了几分：“大家好，我叫王浩，来自湖北洪湖。”

“记不住，来一首！”下面像炸开了锅，沸腾不已。

唱就唱吧，我捡我熟悉的歌随便应付了几句。

何玉琼站在旁边问：“好不好听？”

“好听。”

“要不要再来一首。”

“要！”

## 宝马哲学（2）

从课堂走出来，我有些纳闷。这课怎么讲的跟昨天一模一样，唯一的变化就是老师换成了一个十七岁的小男孩。他们不会每天都重复着上同样的课吧？那多没劲啊，一点新鲜感都没有。不过凭良心说，那男孩口才还不错，讲的也还行。

我问何玉琼："你们每天就学这些啊？"

何玉琼哈哈大笑起来："我们用的教材是由杨谦教授和他的三名硕士研究生一起编写的，在大学里也有这个课程。不过一个大学生上完该课程需要三个月的时间，而我们则把他浓缩为一个半小时，可以说字字珠玑。白板上的知识博大精深，每个字、每个标点符号都有很深的含义，但是要靠你自己去领会。"

是吗？我怎么什么都没领会到？说实在的，我并不讨厌何玉琼。她打扮的虽不怎么样，但也算长相清秀，而且脾气温柔，你怎么烦她她都不会生气。不过让我感到不解的是，她和宋建明两人无论何时何地，总会有个人偷偷躲在一旁打电话。我一走近，他们就躲开，鬼鬼祟祟，像极了电视剧里的特务。我有点儿为自己的安全担心了。

临近中午，我们三人一起来到火车站旁边的露天公园小坐。何玉琼拿出纸巾，擦掉长椅上的落灰，请我坐下。这个女孩真是细心。

"哥，今天累吗？"

"不累，就是屁股坐疼了。"

"我帮你揉一下。"说着就真捏住我的臀部揉了起来。我半推半就接受了，老实说，还挺受用的。

"哥，我问你，你知道我们赚的什么钱吗？"

"不是从工厂到消费者之间的那个板面吗？我知道，是60%的中间环节费，它取代了全国总代理、大中小批发商、零售商，还有广告、运输、仓储、工人工资、水电杂费等等。"

“哥，你太棒了，你都可以为我们讲课了。”何玉琼露出一脸我分不出真假的钦佩之情。

接着，她又问道：“你觉得我们这钱赚的合理吗？是不是亲戚骗亲戚，朋友骗朋友的钱？”

我说我还不是很明白。

## 宝马哲学（3）

“你说这钱你不去赚有人赚吗？”

“当然有。”

“你知道我们公司有几个级别？”

“A、B、C、D、E，五个级别。”

“那你清楚我们家领导，那些骑自行车的人是什么级别吗？”

“我听人说过，是C级别。”

“对，C级别就是领导。我简单地给你说一下吧，他们是千元打底的工资，一千二千是千，八千九千也是千，九千九百九十九也是千。”

我瞪大了眼睛。

“还有，你每天中午看到他和我们一起吃饭，晚上就看不到了，你知道他干什么去了吗？他去吃火锅去了，去享受了，而我们只能吃土豆白菜，吃白面。”

“不会吧？”

“我们每天走路去课堂，坐硬板凳，而领导不用，他骑单车。别小看那辆单车，那相当于传统行业的宝马。可以说，你拿宝马车去跟他换单车，他绝对不干。”

“你说的也太玄了，我不信。”

“你不用相信我说的，不用相信任何人。”何玉琼加重语气，“你只需要相信你自己。”

## 人变态，天知否（1）

早上吃饭时有人讲了一个蜘蛛与蜜蜂*的故事，寓意是都21世纪了，连动物都知道织网，更何况是人类？午餐时又有一个中年男子讲了一个关于打工仔的故事，讲得很生动，大家都非常开心。每次吃饭的时候讲故事，大约是他们的一个习惯，慢慢地我发现我也开始接受这种潜移默化的说教了。

* 蜘蛛和蜜蜂：蜘蛛和蜜蜂订婚了，蜜蜂很不满意，于是问她的妈妈："为什么要让我嫁蜘蛛？"蜜蜂的妈妈说："蜘蛛是丑了点，但人家好歹是搞网络的。"

"年轻人，现在都21世纪了，我们要靠智力挣钱。"中年男人对着我，意味深长地点明他讲这个故事的意义。罗鸥在一旁鼓掌称赞："讲得好，奖励干饭一勺。"

接着脑筋急转弯又开始了。

"毛毛虫要过黄河，而不借助外力，它怎么过去的？"

大家开始七嘴八舌地给答案。我说，肯定是变成蝴蝶飞过去的。

"恭喜帅哥，答对了！是的，毛毛虫想过河，它不可能游过去，必须从自身寻求突破，最终化茧成蝶，飞过去。奖励啊！"

几个脑筋急转弯之后，我的碗里堆得比山还要高了。我有些吃不下，就偷偷看身边的何玉琼。没想到这个斯斯文文的小丫头饭量还挺大，她一顿最少吃两碗。并且他们用的碗很大，我一个大男人都很难吃下一碗。

不小心，我把饭撒了一大堆在地上，不小心还在上面踩了一脚。地面弄脏了，我觉得有点儿失礼，正想说抱歉，这时，不可思议的一幕发生了：正在吃饭的人，包括罗鸥，都一窝蜂抢上来，捡起地上的饭就往嘴里塞，一边塞还一边说："农民伯伯种粮食好辛苦。"

我疯了！

吃完饭，罗鸥端起茶杯，往房间里走去，何玉琼紧跟着走了进去。我灵机一动，装着上厕所的样子，躲在卫生间里轻轻推开窗户偷听。他们说话的声音很小，但还是可以听见。

罗鸥问：“何老板，这个新朋友的情况怎么样？”

他怎么称何玉琼为老板呢？所谓的新朋友又是谁呀？我隐隐约约能感觉出他们在说我。

“他的情况还好，我认为只要按步骤来，很容易搞定的。”

“你作为带新朋友的，一定要控制他乱打电话。要有足够的亲和力，让他感觉和在家一样。前两天一定不要谈公司、谈产品、谈制度，尽量和他拉关系，他被骗过来，心里很失落，我们要和他沟通，多关心他，给他温暖，找到平衡感。下午去李导家，解决第三天的问题。一、白板上A级别的月工资11.9万现不现实？二、是不是亲戚骗亲戚，朋友骗朋友？三、我们能挣这么多钱，吃住为什么这么差？记得在路上给他提激情，提欲望。噢，不是不是，该提危机！”

## 人变态，天知否（2）

老实说，我虽然偷听了他们的对话，但我并没感觉到有什么不妥，甚至相反，他们那种处处为他人着想的方式甚至感动了我。

我装模作样地冲完马桶，从卫生间走出来。客厅里一群人正在玩游戏，有个胖乎乎的小男孩起身给我让座，并冲我笑了笑，递过一支烟，西湖牌的。这烟我没抽过，便问他多少钱一包。

话音未落，一群人就冲到我面前。何玉琼跑得最快，她举着打火机“啪”的一声打着了，迅速帮我把烟点着。而落在后面的见没争到第一，并没有气馁，纷纷举着点燃的打火机挨个重新给我点。我敢说，那支烟有一半就被他们这样给烧掉了。我“啊”的叫了一声，不好，我的眉毛被他们给烧焦了……

从这以后我都不敢当众抽烟了，只要我掏烟，他们不论男女，都举着打火机一窝蜂地冲上来帮我点。这种热情，真让人有点儿吃不消。

敬完烟，胖乎乎的小男孩握住我的双手：说，“介绍一下，我来自安徽安庆，我叫白杨。你可以叫我白老板。”

我也简单地做了下自我介绍。

白杨这才回答我刚才的提问，说，这香烟两块钱一包。

怎么抽的这么差啊？我问他。

“我们信奉艰苦创业，先吃苦，后享受。吃的苦中苦，方为人上人。我们这个行业，51%做人，49%赚钱。”

我又问为什么你们都互相称呼为老板。

“我们都是天津TS的直销商，我们是自律的行业，都是自己为自己做事业，所以称呼为老板。”白杨解释说。

开始玩游戏了，玩的是国产007。大致说起来就是第一个人喊“０”，同时把手指向另外一个人；被指的人这时喊第二个“０”，喊的同时再把手指向第三个人；第三个人像前两个人一样，迅速喊

出“7”，并把手指向下一个人；被指到的人则做射击状，被击中的人不能动，而旁边的两人必须把手举起来表示投降。

我刚学，反应很慢，错了很多次，每错一次就得唱首歌。

不知是我那刺耳的歌声吓到了何玉琼，还是她有意想照顾我，她提议说：“再错就不要唱歌了，运动运动。”

我问怎么运动，她说你跟着做就可以了。

这次轮到何玉琼出错了，看得出她是故意的。只见旁边的人把小板凳往中间一放，齐声大笑：“黄狗撒尿！”

我惊奇地看着何玉琼像狗那样趴在地上，一点儿一点儿地向前爬，一边爬一边学狗叫，“汪汪……汪汪……”，一直爬到大伙指定的位置，然后用手扶着小板凳，双腿抖动着学母狗撒尿……那模样真是惨不忍睹。

## 人变态，天知否（3）

在大家的期待中，我终于错了，但我怎么也不肯做。最后大家实在没办法，何玉琼说，我们教你啊。我看实在没办法下台，便指着宋建明说，只要他做我就做。说句真心话，我对他骗我一直耿耿于怀。宋建明听了，二话不说，俯下身子就开始爬。

不过我还是没动，我觉得做这种游戏太下贱了。

何玉琼见此，便说我们大家都来做吧。说完屋里的人都一起俯下身来，满屋子爬来爬去，狗叫声此起彼伏。既然这样了，我还有什么好说的，只好违心地跟他们一起趴在地上学狗叫。

做完“黄狗撒尿”，我满脸通红。大家却对我投来赞许的目光，然后热烈地为我鼓掌。

做完游戏，何玉琼带着我出去串寝。我问，是哪一家？领导我认识吗？

她故作神秘地说，继续考察。

我说我很烦这四个字，怎么什么的问题都是这个答案。

何玉琼挽上我的手，柔声说，别生气嘛，其实我们这个行业的生命线就是神秘感。她还准备说点儿什么，宋建明及时阻止了她：“你说点别的行不行。”

我很生气，质问宋建明：“你怎么不让她说？”

何玉琼低下头：“是的，我不能说这个，对不起。”

## 少女领导（1）

去见的领导居然是个只有20来岁的小姑娘，长得有点像蔡依林，名叫李萍。

初次见面，自然少不了一番程序式的问候，她嘱咐我本地天气很热，要多喝水，注意身体。这些话如果从一个长辈嘴里说出，我想效果可能会好些，然而，这话却出自一个比我还要小几岁的丫头嘴里，我有一种时空倒置的感觉，怎么也不适应。

这个小姑娘虽然年纪不大，但口才一级棒，像是久经沙场的老手了，说话很有鼓动性。我感觉自己已经慢慢地被她带入已经布置好的陷阱里了。

李萍趁我不注意的时候，使劲拍了下桌子，把我吓了一跳。

“你知道我这张桌子值多少钱吗？”

我感觉有些意外，问这个干吗？不过既然人家问了，我就得回答。说句实话，就桌子本身来讲，很普通，根本不值钱，还是个旧的，也就几十块吧，我想。

不过我始终没敢说出来，怕他们笑话我。要知道，在他们眼里，他们骑的一辆自行车都是堪比宝马的。

“实话告诉你，”李萍一脸严肃地告诉我，“30万我都不会卖给你。”

我一阵愕然。以前我肯定不会相信这样的疯话，但现在，我分明能感受她说的另一层含义。

“你知道我们公司有哪几种制度吗？”

我忘记了，尽管在路上何玉琼给我温习过。

“有五种制度：五级三阶制、无限代累积制、闪光点出局制、超越制、回归制。”

李萍自问自答，接着她又问：

“有多少种好处？”

“18种。”这个我还记得。

“你知道几种？”

“我在白板上学过六种。一、小投资，大事业；二、无风险，无压力；三、不在职；四、四种收入；五、人帮人；六、海外旅游。也就是说，加入公司后，可以一个月为公司卖出十套产品，也可以十个月为公司卖出一套产品。只有加号的产生，没有减号的存在。”

“你回答非常好。你认为哪种好处最好？”

“人帮人。”这个何玉琼告诉过我。

“对，人帮人。如果没有这个好处，我第一个不在这里，我会溜得比兔子还快。”李萍笑了，“在座的每一位都不会在这里。”

大家齐声回答：“对！”

## 少女领导（2）

“人帮人就是：你如果想晋升公司B级别业务代表，你必须提拔你的两名下属为C级别业务代表。你如果想晋升公司最高级别A级别老总，你必须提拔二到四名下属为B级别业务代表。你想晋升，你必须让你的下属先晋升，你想赚钱，你必须让你的下属先赚钱。你的成功永远建立在你下属成功的基础上。公司的制度制约着你人帮人，你不帮都不行。”

“哦……”

“可是公司再好，如果他的制度不能保证你走向成功，我想你肯定不会从事。比如说有家公司给你开五千块钱一月的工资，但每天要上20个小时的班，你干吗？傻瓜都不会干的，别说你了。我们公司的制度比安利、完美等更要优越，特别是出局制。传统行业中，你在一个公司做到最高，也只能是一个副总，老板不可能把他的产业送给你，但在我们这儿就不同。出局制度是一个等腰梯形的运作模式，就是说你有加入公司的一天，就有晋升公司E、D、C、B、A级别的一天，当你晋升到我公司最高级别A级别时，你不会再晋升，你会在上面平行一段时间，开开心心地拿着公司给你的18种好处。等到你的第四代E级别升A时，才把你顶出局。这时，你拿完公司给你的18种好处后，与公司毫无关系。不过你如果觉得公司制度好，好处多，仍可回到公司从零做起。也就是说，你有做孙子的一天，就有做爷爷的一天；你有做爷爷的一天，就有老死入土为安的一天。这是一个非常好的良性循环。”

我听得十分认真。

李萍为我讲完这些，问道：“你知道A级别的月工资是多少吗？”

“白板上写的是11.9万。”

“对，确实是11.9万。你觉得现实吗？”

我说：“可能吧。”

“可我认为它不现实。”李萍的回答让我有些愕然。

“我认为它不现实，因为我还没拿到。现不现实和你的生存环境有关。我现在也只拿到C级别的千元打底的工资。比如说你打工，刚开始拿五百元的月工资；过了一年，你晋升为主管，月工资达到一千多；再后来你努力做到副总，一个月拿几万；这些都是有可能的，但需要一个过程。也就是说，不可能一来就给你11.9万，给你你还怕拿了走不出去呢？这是需要你一步一步做起来的，从E做到A。爱迪生曾说过，要把黑夜变成白昼，别人都以为他是疯子。可现在你看，他确实做到了。说白了，就是看是你需要赚钱，还是钱需要你赚？是你需要行业还是行业需要你？”

我感觉她说得挺有道理。

“你觉得我们是亲戚骗亲戚，朋友骗朋友吗？”

我说有一点儿，社会上传得沸沸扬扬。

“人与人打交道，肯定是赚人的钱，而不可能去赚动物的钱。你如果去买香烟，一家是你朋友开的，一家是陌生人开的，你会去哪家买？”

“朋友。”

“那就好，那你会不会认为你在朋友那里买烟，你的朋友骗了你一盒烟钱呢？”

“不会。”

“绝对不会，因为你需要。”李萍强调了一下，继续问我，“如果你一个人在山上捡到一堆金子，可你的手机只剩一格电，你只能打一个电话，你会打给谁？是你的亲朋好友，还是陌生人？”

## 少女领导（3）

“当然是亲朋好友，傻瓜才去打给陌生人。”我不假思索地说。

“对，陌生人来了，说不定还把你给谋害了。人为财死，鸟为食亡。我们这个行业说白了，它绝对不是什么亲戚骗亲戚，朋友骗朋友，我们赚的是60%的中间环节费，它取代了全国总代理、大中小批发商、零售商以及广告、运输、仓储等诸多环节，它绝对合理。你能明白吗？”

她的话明显已经有了效果，我禁不住问她：“你们能挣钱，我相信。可你们要花多久能做到A级别？”

李萍哈哈大笑：“如果要我们在这里待上两年三年，天天吃土豆白菜，滚地铺，你想我们会干吗？我不妨告诉你，我以前是在酒店里做小姐的，一个月少说也有五六千块。可我现在待在这里，甘心吃这种苦，而且我还是个女孩子，你就没想想我为什么要选择这样？”

见我不语，她继续说：“我们只吃短暂的苦，却享一辈子的福。我们是冲着背后那一份庞大的事业而来的，至于我们的事业有多大。你再待两天，我保准你会看个明明白白。”

李萍喝了一口水，问道：“帅哥，你觉得我傻吗？”

我仔细打量了一眼，摇了摇头。

李萍说，“对，我们都不傻，我们都是一群聪明人。在我们的团队里面，有广西某县的副县长何其富、安利原讲师黄涛，那可都是风光得不得了的人物，他们每年至少有不低于二十万的收入。他们甘心待在这里，你想象得出是为什么吗？肯定是因为这里比他们以前的工作要好，他们才甘愿放弃，你说是吗？还有江苏无锡的皇甫国光，曾经是当地响当当的人物，每年待在家不出门也要拿几十万，但他们现在都是我们的网上大老总。他们当初也是和我们一样，吃土豆白菜，滚地铺，短短时间就做上去了。现在可以说是富甲一方、功成名就了。

“你来到浙江衢州，便是我们的朋友，是我们的客人。我们有责任和义务帮你完成这次考察。吃住虽然差点儿，但不用你掏一分钱。你的饮食起居有我们来照料，你的衣服也有人帮你洗。你的考察不仅是免费的，我们还保证让你在考察这个行业的同时，开开心心地玩，也保证你的人身安全。如果说你在此期间掉了几根头发，我们无法担保，但如果你的钱和贵重物品丢失了，或者受伤了，我们会负全部责任。我们的行业永远来去自由！”

“嗯，我能感觉到身边的人对我太好了，简直是比亲人还亲。”

“你了解直销吗？”

“懂一点儿。”

“我们就是直销，你看我们的暂住证上面写的全部是直销。”

这时，李萍和在座的人纷纷拿出自己的暂住证给我看。我一看，暂住证上写的真是直销。我开始相信他们是合法的了。

临走的时候，李萍拉着我的手，说：“帅哥你能来考察这个行业，真的很不容易，但也很幸运，也是你的福气，很多人想来看看，就是没人穿针引线。社会上传得沸沸扬扬的，说元宵、夜宵好吃，但一谈到什么直销，上到80岁的老人，下到8岁的小孩，无不谈之色变。所谓好事不出门，坏事传千里。你说如果我们危害社会，国家能不管吗？会允许它存在吗？我们公司从1998年至今，已经十年了，如果它危害社会家庭，国家早就动手了。在这里，你不用相信我说的，也不用相信任何人说的，用你自己敏锐的耳朵去听，用你明亮的眼睛去看，再用你灵巧的嘴巴去问，充分发挥你的聪明才智，自己去判断。但一定不要聪明反被聪明误，要做就做一个高明的人。高明你知道吗？我还从没听说高明反被高明误的……”

## 还是外面的饭好吃 （1）

回去的路上，我的心情舒畅了许多。也许是李萍的一番话打动了我，也许是何玉琼等人的真诚善良打动了我。她们对未来的自信和一往无前的热情，润物细无声般地感染了我，使我那原本冷寂的心潮有了些许澎湃。

我禁不住好奇地问道："你们对我这么好，该不会有什么企图吧？"

"是的，我们对你当然有企图。"何玉琼显得一本正经。

我冷笑了一声，心想，狐狸尾巴终于露出来了。

"我一个女孩子，每天形影不离地跟着你，帮你打伞遮挡阳光，早上为你挤牙膏，拿毛巾，洗衣服，端茶倒水，嘘寒问暖。还有屋里的那些人，他们为你擦皮鞋、做饭等等。你想过没有，我们都图的什么呢？图的就是希望你早点看懂这个行业，为自己做一个决定，是去是留，给自己和朋友一个交代。"

她背过身去，好像生气了。

"这就是公司常说的'人帮人'，你好好悟一下吧。"

"哦，原来是你们公司要你们这么做的，这么说你是不情愿，被迫的了？"

"不是，是缘分。"何玉琼迅速地纠正道。

"前段时间，有个百万富翁来我们公司考察，他是被他儿子以办工厂的名义骗过来的，来的时候带了20万现金，就放在我们寝室里面。后来他走的时候钱一分都没少。"

"哦……"她想说明什么呢，想表现他们这些人视金钱若粪土？还是想证明他们洁身自好、行为高尚呢？

"你现在还不知道我们的事业有多大，可以说，只要是我们行业里的人，是不会把这点钱放在眼里的，那对我们来说，不过是毛毛雨。"

我瞪大了眼睛，不过她的话我有些难以置信。

“不妨跟你实话实说吧，我也不怕把神秘感说穿，那个百万富翁就是白杨白老板的爸爸。他现在已经是C级别了，做到C级别就等于向成功迈进了一大步。他也是和我们一样，把名牌西服压在箱底，把名表、戒指寄回家，一切从零做起。我们这里，无论你以前多么风光，还是多么落魄，来这里后，我们都是平等的。”

“你终于说错了吧！”我大笑起来，“白杨现在还只是E、D级别，他爸爸还是他叫来的，怎么跑到他上面了？”

何玉琼等我笑声停下，不紧不慢地说：“这是家族性暴富的行业，我的父母姐弟也在这里面。它和传统行业是背道而驰的，我们唯一可钻的空子就是可以把自己的儿子或者父母顶在头上。一张有效的身份证只能购买一套产品，产品只能自己使用或者转送他人，不允许再次卖出。这点和传销是不同的。传销里一套产品以击鼓传花的形式层层加价，一套产品可以无限次卖出，这导致许多人血本无归。传销里有钱人还可以一次性买断代理级别，直接住进宾馆。而我们就不同，你必须从底层做起，一步步从走路到骑单车，从滚地铺到住进四星级宾馆，最后出局回家买车买房，享受人生。”

## 还是外面的饭好吃 （2）

何玉琼停了停，接着说：“我们的老总曹一凡升B的时候，当时很多人流泪不让他走，衣服都被扯破了。当时他把他八岁的儿子举在肩上，对所有人说，这就是你们的大老总，然后鞠躬握着儿子的手说，儿子老总辛苦了。下面的人也欢呼小老总辛苦了。曹一凡一家在里面每月拿十多万的工资，他儿子的工资比他还高。我们一家也是，不过肯定跟他们家不能比。

“别以为我在骗你，这些都是现实，这些人有名有姓，不信你去查。还有林远道林导，他毕业于福建师范大学中文系，他认识广西某县的县长何其富，并且关系不错，本着有福同享的想法，就把他大老远地邀请过来了。何其富在我们这儿只考察了五天，便什么都看明白了，然后毫不犹豫地与这个不平凡的行业结下了缘。

“在我们这里，得到的不仅仅是金钱，我们还学会了怎么做人。比如说，湖北襄樊很多混社会的，他们在这里都得到了好的改变。有个叫曹册的人，22岁，坐了五年牢，亲戚朋友都不理他，连他的亲生父母都对他失去了信心。他来我们这儿后，仅仅一个月的时间，就脱胎换骨。他的老父亲来看他的时候，看到他做饭、洗衣服、拖地、擦皮鞋，待人彬彬有礼，不禁感慨地说：这坐牢都没改造过来的儿子，怎么在这里就变得这么好了？现在他家里非常支持他，他也快升C了。

“另外，我们在这里还收获了很多人脉，人脉就是钱脉，多个朋友多条路。我们在一起滚地铺、吃土豆白菜，同甘共苦，比亲人还亲，可以说，我们一生都是相知相随的朋友。即使以后不做这个了，出去后我们还可以在一起合伙做生意……”

何玉琼滔滔不绝、苦口婆心的一席话让我觉得她是在推心置腹，真的把我当成了她的朋友。

回到寝室，我上了趟厕所，可怎么也拉不出来。何玉琼还是习惯性地在洗手间门口给我站岗，并不时关切地问道，好了没。我说可能

是因为这几天吃的菜没油，便秘。何玉琼安慰我，说我们刚来时和你一样，肚子胀得难受，不过时间长了就好了。我“哦”了一声，说这里的饭我实在吃不下去了，今晚我要在外面吃。

断断续续听到何玉琼在给罗鸥打电话，可能是在向他请示。出来时，何玉琼答复我，就在外面吃吧，但回去后不要跟任何人说。

我有些惊讶：“你们吃饭请示不说，还要保密啊。”

何玉琼嘿嘿笑了两声，说道：“来这里的新朋友都一样，都有十万个为什么。告诉你，我们公司全国共有八百多万人，国外有204家分支机构，你想想，每个人即使只提一个问题，那累积起来会有多少个问题？你不是最聪明的，也不是最笨的，把自己摆在中间位子，用心看吧，看懂了你就会明白一切的。”

“你们什么公司，是白板上说的天津TS吗？”听到她说公司，我想赶紧趁此机会给确认一下。

## 还是外面的饭好吃 （3）

“是的，晚上补课会给你讲公司的背景，现在吃饭去吧。”

“你们公司都卖什么产品？”把这些都搞清楚了，饭才吃得更踏实。

“有很多的，我们现在卖的是化妆品。”

“什么化妆品？”

“好了，先去吃饭，晚上再说。”

那顿饭我们三人一起才花了十块我，但却让我终生难忘。真的，太美味了！我们三人把饭菜吃得干干净净，就差用舌头去舔了。意犹未尽时，何玉琼不忘旁敲侧击、添盐加醋：“你的饭量有多大，你的梦想就有多大。”

我说，我要回去补课。

听我这么说，宋建明显得格外开心，一边叫着老板埋单一边说：“你开始变主动了。”

## 防不胜防 （1）

寝室里，白杨给我摆了一个珍珑棋局：24张扑克，放成五排，每排五张，最后一排第二张空出来，要我从同一方向开始翻，上翻下翻都可以，但不能跳着翻或者往回翻，全翻开了，就请我吃大餐。还说全翻开了，这个行业我就完全看懂了。

这引起了我极大的兴趣，可我无论从哪张开始，没一次能全翻开。我有些沮丧。何玉琼在旁边津津有味地看着，说，“我告诉你诀窍吧，其实就是白板上的一句话——成功没有捷径，但有方法。”

我又试着翻了几次，还是没有翻开，像一只泄了气的皮球，一屁股坐在地上。

何玉琼说，今天我来给你补课好吗?

我说你会讲课吗?

旁边有个小伙子插了进来：“我们这里人人都会讲课，而且课讲得很好。如果在传统行业，你就是花十万请我们讲堂课，我们都不肯，但在这里就不一样。”

何玉琼补充说，这是行业赋予我们的。

我有点儿钦佩他们了。

通过补课，我了解到他们的公司在总部设在北京，工厂在天津，是全球仅次于安利的第二大直销公司。公司老总姓李，现有资产近八亿美金，并且在国外拥有204个分支机构。据称这个李总还是某国家领导人的亲戚。

我听得很入神。何玉琼问，你知道公司B级别有什么好处吗?

我说是万元打底的工资。

何玉琼说，“对，一万二万是万，八万九万还是万。其实作为B级别的好处太多了。你知道我们有个刚上去的老总第一个月拿了多少?白板上说，B级别的月工资是1.47万元，但实际上他拿了3.8万元。你想，我们在下面吃苦，但当上老总就不会像我们这样了。他不再睡地

铺，吃土豆白菜，而是吃住在四星级宾馆，每天最低消费不少于五百。升B的第一天，如果是你啊，你就会被十几个B级别老总接到大酒店，喝XO，人头马，一直喝到醉，然后在宾馆的豪华套间里一觉睡到自然醒，这时就有一个B级别大老总走进房间，给你三万块钱。这钱你得在一天内必须花完，不许存，不许邮寄回家，只能消费，你花得完吗？”

我说花不了。

“你别丢我们B级别老总的人了。这是老总体谅你在下面吃了这么多苦，把你接到宾馆享受的。到那时，就不用再节约理财了，因为你有一辈子花不完的钱了。接着第二、第三天还是每天三万，第四天则没了，这九万是奖励你的。作为一名B级别老总，他们的招牌是一套报喜鸟西服，一块劳力士金表，一条白金链子，外加一枚大钻戒，一身行头不下六万。

“他们一个月只上七天班，就是到他所在的团队发工资。其余的时间都在旅游，免费的，因为各个城市都有我们的团队。

## 防不胜防 （2）

“在你升B的那天，公司会用五辆奔驰或者宝马把你的亲戚家人接来，看着你上去。到那时候，所有的人都把羡慕的目光投向你，你会在台上对一千多号人宣布，我王浩从此与贫穷告别，我们王氏家族的命运因为我而从此改变，我们一家三代从此不再为别人打工……”

听完何玉琼一番慷慨激昂的陈辞，我那压抑了很久的内心开始有些蠢蠢欲动。我想这个行业可能真的像她说的那样好，那样前途无量，这是上苍摆在我面前的一次难得的机会，我一定要珍惜。还有这里的人，他们都太好了，总是无微不至地照顾我，跟我谈心，谈他们的过去，还有那辉煌的未来。他们每一个人都是值得信任的。

白杨给我唱了一首《出人头地》，据说作曲人还获得了公司一百万元的奖励，他说这首歌唱出了我们的心声。

为了出人头地
我们应邀来到这里
新老朋友的热情
叫我难忘记
感谢我的朋友
给我这次好的机会
我一定要好好把握
在这里干出成绩
二十几年的生活
让我悟出一个道理
人在没钱的时候
谁也瞧不起
感谢我的父母
辛辛苦苦把我养育
盼望我们长大以后

越来越有出息
不要再过那没有太阳的日子
不要再为那妻儿老小
让我们去逃避
新朋友呀我劝你
千万不要再犹豫
光辉灿烂的日子
在前方等着你

那一夜，我思绪万千，彻夜无眠。我觉得他们真是一群了不起的人，为了心中的梦想，付出了很多。

谁知第二天早上，白杨和曹册就在上百号人的欢呼声中登上了C级别的舞台。

眼前的现实让我再次确信，他们所说的一切都是真的，这是一个百分之百成功的行业。如果不成功，也不会有那么多人拖着一家老小耗在这里坐以待毙。正如他们说的，如果这个行业对国家没有好处，国家也不会允许他存在，因为他符合某国家领导人提出的三个有利于：

一、有利于提高综合国力。国家不出一分地，一个管理人员，就可以获得庞大的税收。也就是说，他们公司以每年递增的形式向国家交纳高达九亿的国税，福利捐款高达4.8亿。而且他们的场地都是自己租的，领导也是从业务员开始锻炼上去的，他们是自己管理自己，自己为自己做事业，是自律的行业。

二、有利于搞活市场经济。工厂不倒闭，就没有下岗及待业人员的产生。来这里的老板在之前都有各自的工作，他们离开后自然会有人取代，因此增加了工作岗位。公司有八百万人从事，相应的为国家增加了一千六百万人的就业岗位。

三、有利于提高全民文化素质。来这里的大都是中等学历，他们可以拿起纸和笔，得到重新学习的机会；在这里，不允许男女混居，

不允许打架骂人，不允许喝酒、吸毒、赌博、进娱乐场所，提倡节约，反对浪费；许多人在这里锻炼出了卓越的口才，以及演讲、社交等能力。

我思索着，或许真像他们所说，这确实是一个千载难逢的好机会。

## 穷人只配有德行 （1）

衢州的风景很好，空气很清新。

从今天开始，我决定要开始好好享受他们赐予我的特殊待遇了。何玉琼依然帮我挤牙膏，而那个喜欢在吃饭时讲故事的女孩在给我捶背。有人伺候，并且还是异性，真是惬意啊！要是天天都是这样的日子，该多好。我有了一种很迫切的冲动，我要迅速加入他们，成为其中的一员。

捶背的女孩问我，你看懂了吗?

我说我完全弄懂了，不就是吃点苦吗?

她看起来有些不信："你懂了，我问你几个问题好吗？"

我点头表示同意。

"你知道加入我们公司需要卖出几套产品才能走向成功？"

"两套。"

"那怎么卖的？"

"这我会啊，卖给美容院和需要的人。"

"谁告诉你的呢？"

"不是吗？那怎么卖呀？"我有些茫然。

"你没看懂，就是你现在拿十万摆在这里也没人让你做！"何玉琼接过来说。

我有点生气："你们把我骗过来不就是为了让我搞这个吗？"

"所谓选择，就是双向选择，你在考察公司的同时，公司也在考察你。我们有能力做，但不代表你也有能力做。你以为这个行业是什么人说做就能做的吗？即使你看懂了，想做，公司还要考核。感觉你现在差不多也快看懂了，多用点心吧。即使你最终放弃了，看在我们在一起吃土豆、滚地铺的份上，多多少少还是有些感情的，你走的时候我们会买点水果送你上火车。与其稀里糊涂地错过一次机会，不如明

明白白地放弃一次机会。”那女孩不再给我捶背了，可能她觉得这个问题很严重，需要跟我认真探讨。

我很郁闷，想不到我诚心加入却被他们拒绝。

“你们吃的太差，我其实难习惯的。”我给自己找台阶下。

“我们吃住是差，但我们问自己，不问苦不苦，也不问累不累，只问值不值？如果说吃住宾馆，我可以保证我能。可我的整个团队，他们能吗？他们中还有农民。如果消费太高，肯定有人吃不消。你看我们老板的手机都还不错，每天都集中放在一块。这些人没钱了怎么办？只好去偷老板们的手机，拿出去卖掉，换点儿钱维持几天。等把钱用完了再去偷。俗话说得好，常在河边走，哪有不湿鞋？这些人终有被发现的一天，最后被公安局抓住，不得不灰溜溜地回家。他们回去了，肯定不会说是因为偷窃被遣送，绝对会说哎呀我朋友骗我搞什么传销，身无分文，倾家荡产了。这无形中给我们行业抹了黑。吃苦有什么，吃得苦中苦，方为人上人。再说了，冬天到了，春天还会远吗？黑夜给了我黑色的眼睛，但我要用它来寻找光明……”

## 穷人只配有德行 （2）

讲到这，那女孩润了润嗓子，见我无话，便转移话题：“对了，浙江衢州有一只52公斤的大耗子，还有一只会说八国语言的鹦鹉，什么时候天气好了，让何玉琼带你去看看。”

我很是好奇：“今天天气不错，我们今天就去看吧。”

“改天再去吧，时间有的是。”

“是真的还假的啊？”

“有必要骗你吗，绝对有！”

吃早饭时，照惯例讲的故事是《一美元的法拉利》*，结论是：你不相信奇迹，但奇迹往往发生在你身边。

吃完饭后，讲故事的女孩拉着我的手，说：“走，我们去上课吧。”

我看了何玉琼一眼，她笑盈盈地望着我，没有起身。我觉得有点儿奇怪，直到走到门外，我还没回过神来，今天何玉琼难道不再跟着我了？

那女孩告诉我，说她叫李冰，来自湖北监利。

我没有理她，回头问宋建明：“何玉琼怎么没有跟来？”

李冰说，她今天有事。

我不好多问，心里有种空荡荡的感觉。

不知不觉，我们来到了课堂上。意外发现来上课的人特别多，足以容纳一百多人的教室被挤得水泄不通，很多平常见不到的或只有一面之缘的全冒出来了。一群人在那里又唱又跳，热闹得不行。

人声鼎沸中，我看到一个女人从后面慢慢走上讲台，与此同时，所有的喧嚣戛然而止。那个原本站在台上拿着话筒狼嚎的男人这时也停下来了，向台下的人兴奋地高喊道：“现在有请我们人见人爱、花见花开、狗见狗咬的大领导李萍上场。”

这时我才看明白，这正是我昨天见过的那个女孩。只见李萍款款接过递过来的话筒，声情并茂、激情四射地开始了她的演讲。

“大家好，我的上场想必大家都知道意味着什么。今天是个现实的日子，在你们的当中已经产生了两位C级别业务代表。他们昨天还在跟大家一起，滚地铺、喝稀饭，今天却不知不觉中成了领导，开上了宝马（单车），向成功迈进了一大步。可以说，他们家族的命运将由他来改写。下面我们用热烈的掌声欢迎我们的白杨白导，曹册曹导。”

见大家都站起来，把双手举过头顶，用力地拍着，我也学着样子，并跟他们一起高喊:

“领导辛苦了，领导辛苦了！”

## 穷人只配有德行 （3）

二人在台上显得非常激动。曹册有些控制不住情绪，话语里夹带着哭腔：“我一个小伙子何德何能，居然得到了大家这么多真诚而热烈的掌声？我干过很多坏事，也坐过牢，在许多人眼里是个十足的废人。可是今天，你们让我知道了我并没有废，反而还收获了很多。这一切都是因为我选择了这个行业，这个千百万人不敢看、亲朋好友不理解的行业。我知道，你们的掌声不仅是为我而拍，更是为你们自己而拍。因为我们的选择都一样，得到的也将会一样，我的今天就是你们的明天……”

听完曹册这些蛊惑人心、极富煽动性的感言，加上现场气氛的感染，我心潮起伏不已，久久不能平静。

上课的时候我第一次这么用心。昨天何玉琼嘱咐我要认真听一下创业良机、出局制和四种收入，我拿出纸和笔准备做记录，巡视课堂的领导走到我旁边，盯着我一言不发。坐在我身后的李冰见此急忙捅我的胳膊，小声说：“认真听，不要记。”我有些疑惑。李冰解释说：“不能记，这是规矩，听话！”

由于不能做笔记，我只能在心里默默记着。今天何玉琼没来，我心里生出了一种莫名其妙的失落感，挥之不去。说真的，我长这么大，还从没有一个女孩子对我这样好过，甚至连我的女朋友也没有过。何玉琼体贴、温顺、善解人意，懂得怎么去关心人，有她在身边，我觉得踏实而幸福。对她，我心里有一股说不出的情愫，也许我喜欢上了这个只相处了两天的女孩子，也许我对她已经有了深深的依赖，特别是在这离家千里之外的地方，她让我备感亲切。

从课堂出来，我把李冰远远地甩在后面，但不一会儿，她便一路小跑着跟上来了。我说你烦不烦，李冰则一副无所谓的样子，看着我傻笑。

我很生气，对她一点儿都不想客气：“别一天到晚跟在别人屁股后面，你有点自尊行不行？”

李冰的脸上找不到一丝尴尬的痕迹。她打开遮阳伞，撑到我头上。我很是反感，伸手把她推开：“不要！你就没一点脸面吗？亏你还是一个女孩子！”

李冰仿佛做了错事般，诧异不解：“哥，你不舒服啊，要注意身体。是不是妹妹照顾不周啊？”

我感觉自己有点儿过分，稍微舒缓了下刚才绷紧的情绪，生硬地问他：“你们怎么都像没脾气似的啊？”

“哥，你想想，我们现在是穷人，没什么钱。穷人还有什么脾气，什么个性呢？穷人只有德性。等我们有钱了，我们再来玩个性。”

呵，这话说得可真有水平啊，不卑不亢，绵里藏针，一时倒让我窘迫不已。看样子，这里的女孩子都有点不简单啊。李冰说：“你知道为什么不让你做笔记吗？因为我们是以几何倍增学为理论，加上一个口碑相传，再加上直达送货，从而完成整个业务流程的。所谓口碑相传，顾名思义，即通过嘴巴来进行传播，你看见我们记过笔记吗？这至少有两种好处：一、可以锻炼你的能力；二、避免你产生消极的情绪——你若做了笔记，随手一扔，等需要时再去看，你的能力无法提高啊。”

我点了点头，表示认同。

## 上网风波（1）

我问李冰："中午还是你讲故事吗？都讲什么？"

李冰故意卖了个关子："继续考察。"

我说想去网吧，李冰说等考察完了再去。我说前面就有一家，我这就去。

"你把节约理财忘了吗？"李冰问，"这里上网很贵的，与其把钱花在网吧，还不如买几瓶矿泉水喝。"

我一再坚持，执意要去。李冰见拗不过，便假装上厕所去打电话，我也装作去厕所，没想到宋建明也跟了进来。

"领导辛苦了，我是李冰，新朋友要去上网，我劝过了，可他坚持要去，怎么办？"

"尽全力阻止，网上负面消息比较多，这会影响他的考察，你和他直说吧。"

……

李冰的手机话筒声音很大，我听得一清二楚。宋建明也听到了，急得干咳了好几声。大约宋建明的暗示起了效果，那边的声音一下子小了很多。我小解完毕，从厕所里出来，宋建明还留在里面。没走多远，隐约听到他对着隔壁的女厕所小声嘀咕道："声音小一点儿，都让他听到了。"

过了一会儿，李冰终于出来了，未语先笑。

"哥，等明天我陪你一起去上网，好不好？"

我说我今天一定要去看负面报道。

"刚才你一定听到了是吧，这些你今天下午都会清楚的。这样吧，你不去上网，我提前告诉你一些问题的答案，只要是你想知道的问题。"

我想想有点儿划算，因为这几天他们给我的回复都是继续考察。

我说让我好好想想，还有，你们的产品怎么卖的？

李冰哈哈大笑。

我说你笑什么啊，你们怎么一天到晚都这样开心？是不是吃错药了？你们的开心是装出来的吧，吃个土豆白菜穷开心。还有你们就没欲望吗？我看你们都是一群和尚和尼姑。

“哥，其实你的问题都在白板上。”

什么？他的回答让我丈二和尚摸不着头脑：“那其他问题呢？”

“也是的。”

“也在白板上？”

“是的。为什么这几天你上的都是一样的课程？你不觉得这真是博大精深吗？不觉得越学越有味吗？”

经他这么一提醒，我觉得有那么一点儿感觉，不过李冰的回答并不让我满意。

“今天中午要讲的故事是《马蹄铁》*，主要是想告诉你，能吃苦的人，吃一时的苦，享一辈子的福；不能吃苦的人，吃一辈子的苦，享一时的福。你说对吗？”

“你们总在讲大道理，都讲成神经病了。”我仰着头长长地吐了一口气。

## 上网风波 （2）

“你真这样认为？难道我们这么多人都是傻瓜？”

可不是，我心里这么想，但并没有说出来。这真是一群痴迷的人，为了追寻自己的金钱梦，人格都扭曲了。

“你们这里有夫妻俩在一块的吗？”

“有。”

“那他们住一起吗？”

“不行，行业里有规定，这是不允许的。”

“为什么？这不是限制人身自由吗？”我难以置信。

“你想想，我们是吃短暂的苦，享一世的福。我们在下面喝稀饭、打地铺，还能想什么鬼事？谈朋友，感情萌芽也不可以。吃个土豆白菜，还萌什么芽？要享受，到宾馆里去了，想怎么样就怎么样！你说对吗？”

“听起来有点儿道理，但如果总做不上去怎么办？”

“我们这是短平快的行业，平就是公平、公正、公开，是龙你就腾飞，是马你就跳跃，如果是毛毛虫，也没什么，通过自身改变，也可以一步一步爬到成功点的。更何况我们还有一个人帮人的好处。你想，把你叫来的人想成功，得先把你拼命向上拉，而你叫来的人又会使劲把你往上顶，再加上旁线的兄弟姐妹也会帮扶你，你这时想不成功，只能送你一个字——难！”

我还是坚持要去上网。李冰见直到现在我还没有被说服，只好给罗鸥打电话。

不一会儿，罗鸥骑着单车便过来了。

“哈喽，王兄弟，我中午请吃饭。”罗鸥老远就打起了招呼。

我一听来劲了：“好啊，谢谢领导。”

饭菜很简单，一边吃，罗鸥一边谆谆教导。

“兄弟，我和你谈谈人生吧。你知道我们以前在传统行业为什么不成功？因为我们有四种坏习惯导致了我们失败。

“一是懒惰。我以前做过饭店经理，那时我的月薪有三千，可我在刚来这个行业的时候存折上只有三位数。让你见笑了，我们是交心的行业，所以我们都不存在隐私。这里做小姐的、做鸡的都有，也有优秀的白领美女，网内有个美女以前是做模特的，人非常漂亮——说远了。我以前很懒，上班下班睡觉，不去关心社会和身边环境的变化。思想上也很懒惰，所以饭店快倒闭了，别人都在纷纷自谋出路，而我依然高枕无优，到头来，就只有下岗了。

“二是坏习惯。比如吸毒、吸K粉麻果、赌博、嫖妓等，我身边有很多人都有染，包括我。我爱打牌、嫖妓，所以每月月头望月尾，一分钱都没存下来。

“最后两个是恐惧感和无知，这两个我就不细讲了。你是个聪明人，一听就明白。

“正是这四种坏习惯导致了许多人与成功二字无缘。但自从我来到这个行业以后，这些坏习惯都改掉了，并且做到了公司C级别，向成功迈进了小小的一步。”

说到这里，罗鸥的声音故意提高了八度。

我认真听着他说的话，并不住地点头。

## 上网风波 （3）

“除了上面跟你说的四种坏习惯之外，每个来这的新朋友都会经历三个‘WU’区。

“一是‘误’会。即觉得被朋友骗了，很生气。对身边每一个帮助他的人，都充满敌意，觉得他们在拉拢他，哄骗他，给他下套，心里怀着不可告人的企图。

“二是‘雾’里看花。这一时期，你对朋友和身边人的误会会消除，但你对这个行业还没有彻底看明白，看白板如坐飞机，看得似懂非懂。别说你，所有人都一样。这是杨谦教授编的教材，在大学里都要学三个月，现在浓缩为一个半小时的课程，效果可想而知了，所以你不用心是根本无法看明白的。

“三是恍然大‘悟’。也就是说，当有一天，有个领导在你面前对你说，‘TS的神秘面纱终于被揭开了’，那你就把这个行业看懂了。那时候，你就在一刹那间明白了所有的一切，明白了你的朋友，明白了这群人为什么甘心这样？你现在还在雾里看花阶段，所以，你还要用心。”

听他这么说，我略有茅塞顿开的感觉，两天以来摇摆不定的情绪好像落到了地面上。

罗鸥停下来喝了一口水，笑着问我：“你还生你朋友宋建明的气吗？”

“现在好多了，不过我觉得你们采用的方法不对，‘骗’是不为社会所接受的，这违背了世人传统的道德观。”

“是的，是个人都会这么觉得。‘骗’这个字不是个好字，放到谁头上，谁心里都不会好受。可是，你也应该能体谅，这个行业现在正处于技巧期，如果和你明说搞什么销，半年万元打底的工资，一年开小车回家，你信吗，你敢来吗？你不来，就失去了一次机会，当然，我现在还不敢说是你的一次机会，也许是，也许不是。”

罗鸥一副意犹未尽的势头，继续侃侃而谈：“人一生要感谢三种人。一是生你养你的父母，二是爱你的和你爱的人，三是给你机会的人。你觉得是自己创造机会好，还是别人给你机会好？”

我说当然靠自己好。

罗鸥摇了摇头：“如果你是千万、百万富翁，你可以自己创造机会，也能给别人机会。不过，你如果是富翁，你也不会来这里。到这里都是寻找机会和寻求改变的人。人哪，不怕输在起点，也不怕输在终点，就怕输在转折点。选择不对，努力白费！”

“……”

“你知道我们这个行业要不要投资？”罗鸥突然问我。

我说天下没有免费的午餐。

“那是多少知道吗？”

“2800。”

## 上网风波 （4）

罗鸥竖起大拇指：“你用心了。我们的产品是代理的，是日本的‘仟色秀’，是化妆品。你觉得我们买它有用吗？”

“对我来说是用不上的。”

“对，你说我们千里迢迢来到这里，是冲着这份产品而来吗？不是！”罗鸥大手一挥，“我们是冲着这背后一份庞大的事业而来。产品只是导向，背后的事业才是我们的目标。我们家有八口人从事这个行业，我爷爷也在里面。你说我用它倒也说得过去，但我爷爷怎么也用不上对吧？所以说，产品是否对自己有用并不重要，它只是手段。直销创造了很多的商业传奇，它的主题就是消费致富，这也符合21世纪的发展。你要好好看一下‘创业良机’，你不要把它当成一份工作，而是实现你人生理想的一个工具。你可以利用它为你赚取人生第一桶金。”

“可我没有带钱过来啊，现在我身上只有几百块钱。再说宋建明要我来时，还一再嘱咐我不要带钱。”

“没错，大家来的时候我们都不会让他们带钱。”

“为什么啊？”我疑惑了。

“你先不要考虑这些，到时候再告诉你该怎么做。”罗鸥说。

回到寝室的时候，一群人在忙着做游戏。白杨终于混到C级别了，正名正言顺地坐在领导的位置上，乐呵呵地看着我。那笑容里洋溢着几分陶醉，几分痴迷。

而何玉琼则坐在一个高大帅气的男孩旁边，看样子他是新来的。让我感到恼火的是我跟她打招呼，她居然装做没听见，自顾自地给那个帅哥倒水，看得我心里酸溜溜的。

这次的游戏比上次更精彩，花样更多，也更过分。大约是想表演给新来的帅哥看吧。除了“黄狗撒尿”，还有以下几种：

猪拱槽——学猪趴到领导桌子上用嘴叼茶杯。

壁虎爬墙——像壁虎那样贴到墙上，并做享受状。

上厕所——无论男女，都一律站到马桶旁边，假装一条、两条在脱裤子跟内裤，然后蹲下，嘴里并念着："脚踏黄河两岸，手拿机密文件；前面机枪扫射，后面炮火连天。"完了，向周围人要草纸。旁边人不给，还说节约理财。最后，见要不到草纸，便坐到别人（男女都可）大腿上蹭两下。

钢管舞——屋里没有电器，大家便用嘴奏曲，女孩双手举过头顶，男孩就在她面前从上摸到下，同时扭动屁股。注意，不是真摸，有距离的。男女可换。

求婚：这个最好玩，犯错者找对象求婚，必须下跪，女孩也不例外。被求者和旁边人想尽一切办法折磨求婚者，做俯卧撑、跳脱衣舞（做假脱动作）、学乌龟走路，等等，直到求婚成功为止。现在想来，我在那里曾被五个女孩子跪下求婚，其中有何玉琼和李冰，虽然知道她们是故意犯错逗我玩，但当时还是非常开心。

神经病：这个最不堪入目。今天不幸是那位四十多岁的阿姨中奖了，她粉墨登场的样子真是恶心。且看她怎生打扮：只见她头上罩一条粉红男式四角内裤，刚好蒙住眼睛；脸上涂满了颜料，红红绿绿；上身反穿一白色胸罩，下身围着一条床单；一边摸索着向前走，一边不时地打着飞吻，口中还念念有词——我是神经病，我是神经病。我差点吐了。

## 传销背后的秘密（1）

下午，寝室的人陆陆续续都离开了，只剩下罗鸥和白杨一左一右坐在领导席上。有些奇怪，怎么没人主动叫我出去玩了？

没过多久，便有一拨一拨的人来串寝。串寝是他们每天必不可少的程序，美其名曰“学习领导的成功经验和闪光点”。

可能是因为白杨刚升为C级别领导了吧，今天来的人特别多，把小小的房间挤得密不透风。

罗鸥问我：“你来了有几天了，环境适应了吗？”

“有点习惯了。”

“对，我们没钱的时候，只能去适应环境，而不是要环境来适应我们。等我们有了钱，我们可以创造新环境。”

听得认真的一群人立即附合着说：“对。”

我也跟着应了一声。话一出口我才意识到，自己已经被他们影响，开始和他们一样不自觉地配合领导了。

“这几天你辛苦了，认真看了，还有什么疑问吗？”

“我想知道这产品是怎么卖的？产品值不值2800？”

罗鸥点头说：“你问到重点了，产品确实不值2800。”

我不解。

罗鸥话锋一转：“它值2900。为什么值2900？我们行业里以前有个属驴的人，他特意把产品拿到北京去检验，检验结果是值2900。为什么我们卖2800？因为我们的产品是无店面经营，所以少了100的店面费。”

“我能看看产品吗？”

“我不是问过你嘛，你是冲着产品而来，还是冲着事业而来？”

“当然是事业。”

“那就对了，你看我们在外面做业务员，风里来，雨里去，晒得跟非洲难民似的，用再多的化妆品也是浪费。我们即使要用，那也等升

到B级别、住进宾馆时再用。到那时，把仟色秀往身上一抹，不用几天时间，人变白了，也有气质了，往台上一站，多霸气。下面的人为你欢呼‘王总辛苦了，王总辛苦了’，你也显得底气十足。难道你不想这样吗？”

我当然想，罗鸥说的确实很有诱惑力，谁不希望出人头地？可真的能像他说的那样如愿吗？

见我在犹豫，罗鸥信誓旦旦地向我保证：“产品是绝对有的，你就放一百二十个心。你想，如果没有产品，谁会留在这里，傻瓜也不干啊？”

白杨在一旁微笑地看着我：“兄弟知道为什么报纸、电视等媒体总是对我们这个行业做负面报道吗？”

“不知道。”

“那听我给你解释，这是你必须要明白的。”

我屏住呼吸，这个问题太重要了，我问过好多次，一直没人正面回答我。

## 传销背后的秘密 （2）

“假如新闻上说某某做什么销赚了几百上千万，可以想象，跑来做这个行业的人肯定趋之若鹜。什么种地的、打工的、开公交的、扫大街的，都放下手里的活不干了，都来从事这个行业，这样一来，很多地方岂不是空了城？没人种地，到时候我们挣了钱，总不能把钞票当饭吃？没人开车，那我们总不能把钞票用打火机点着了，放屁股下面，把自己当火箭发射回家？说白了，国家对这是一种宏观调控，为的是限制一些胆小怕事的人来从事这个行业。

“这样，我给你讲个小故事吧。一个猎人到一个荒岛上打猎，他发现了一只兔子，当他准备举枪射击时，一头狼跑了出来。猎人心想，怪不得我打不到兔子，原来是狼在作怪，于是他开枪把狼打死了。等到第二年春天，猎人又来了，心想这次一定能打一堆兔子回家吧。结果一看，居然一只兔子没看到，荒岛上已经寸草不生。这是为什么呢？因为没有狼，兔子便没了天敌，加上兔子的繁殖能力很强，不久便成群结队。它们把荒岛上的草吃光了，最后没有食物，全都饿死了。这里呢，猎人就是国家，而狼就是媒体，兔子就是我们的行业。媒体报负面消息，是国家在宏观调控，以限制本行业的发展。

“在1998年的青岛会议上，国家对我们行业提出十六字方针：允许存在，限制发展，加强管理，规范试点。为了整顿行业，国家在那段时间打击了很多非法传销，注意，是非法传销，而不是传销本身。传销的本意是传承世界文化，销售高科技产品。如果说把传销写在黑板上，它会跳下来吃人吗？是有些不道义的人把它做歪了。市长的位置你说好不好？好！可有些市长也把它坐歪了，并且被绳之以法。所以说，人正行业正，人歪行业歪。我们是一群好人，你说对吗？我们能吃苦，每天在付出，付出我们的经验，付出我们的劳动，付出我们的爱心、关心、责任心，我们每天探讨的都是成功的话题。你敢说我们的行业不好，不是一个成功的环境，身边的人不是一群成功的人？”

白杨见我无话，继续长篇大论：“在1998年国家打击非法传销时，世界第一大直销公司AP也受到了牵连，于是AP把中国告上国际经济法庭，结果中国败诉。AP公司得理不饶人，又强迫中国政府续签了20年的合同，也就是说，AP公司在我们中国至少存在50年。AP是1990年进入中国的，现在安利在我国已经运行了17年，这17年间安利以每年递增的形式赚走了三千多亿。看到人民币哗啦啦地往国外流，我们国家领导人也急啊，没办法，不得不支持国内最大的一家私人公司——天津TS同AP相抗衡。这就是为什么国家要让TS存在的原因，就是为了排挤AP，防止大量人民币外流。我们老总还说过这样一句话，只要有AP存在的一天，就有我们TS存在的一天。作为一个中国人，你有责任关注我们的行业，有国才有家。”

## 传销背后的秘密 （3）

原以为白杨会有什么令人信服的理由，没想到他却拿国家的宏观调控作为说辞，好像有国家做后盾，更容易说服我似的。殊不知，我最烦别人跟我谈政治了。再说了，即使真有这些，那也属于国家机密，他都是怎么知道的？特别是他说的什么“人正行业正，人歪行业歪”，这是什么理论啊，哪个行业都有好人坏人，欺负我智商低是吧。

总之，白杨的这番解释不仅没有达到他预期的效果，反而适得其反，引起了我的强烈反感。于是我冷冰冰地回敬他：“听你这么说，这个行业好像还很神圣，并且带着特殊使命。你以为你用国家做幌子，我就信吗？”

罗鸥见此，大笑一声：“你以前听说的传销灌迷魂汤，我想你也知道是假的。你现在对此还一直保持敌意，说明你的头脑还是清醒的。你不必相信我们的话，相信自己就OK。”

既然他们今天下午摆出了一副专门答疑解惑的架势，我便一点儿都不想客气，打算把我心中所有的疑问一股脑儿都抛出来。

“你们的行业怎么神神秘秘的，总是三个两个一伙，走在街上也不打招呼，感觉像地下党似的？”

“其实这个问题很简单，目的只有一个，即为了不扰民。你想想，我们这是人帮人的行业，如果有一天，”罗鸥指着白杨，“白杨到银行取钱——你知道我们这里有很多人的，大家一见到白导，就纷纷跑过去和他握手，还表示要向领导学习成功经验和闪光点。不一会儿，肯定就会围过来一两百人，这时银行的保安就会慌，会报警，怕他们抢银行啊。然后，警察就来了，可我们没犯法啊，于是他们便让我们搬家。我们是来创业的，不是来搬家的。我们悄悄地来，悄悄地走，悄悄地赚钱。还有，你想，如果你在家乡，突然看到来了这么一群陌生人，你和家人还有乡亲也会害怕呀，假如家里东西被偷了，便会首先

怀疑这些人。你说是吧！说白了，就是为了维护治安，不给百姓以及警察添乱。”罗鸥一本正经地回答我。

有这么夸张吗？打个招呼就行了，不一定非要围过去握手啊。这样的解释太荒谬了，好像自己是个大明星似的。

虽然我不认同他给的解释，但我还是要继续问下去。

“我还有个问题，你们可以解释吗？”

“兄弟，我很欣赏你，你的接受能力实在是好，别人一般都需要五天才能弄懂的。不过我怕给你灌多了，你消化不了。”罗鸥仿佛是在为我着想。

我说不用担心，我想尽快把这一切都弄懂。

“那你问吧。”罗鸥盯着我，做好了以不变应万变的准备。

“你们是怎么卖产品的？”

罗鸥和白杨对视了一眼，没直接回答我的问题，反而问我：“你知道我们公司卖出几套产品能走向成功？”

“两套。”

## 传销背后的秘密 （4）

“那我卖出三套四套或者一百套，行不行？”

“多多益善。”

“那我只卖出一套呢？”

“不行，因为公司有超越制，卖出一套你就会被下属超越，成为他的网下。”

“很好，回答得不错。不过在解决你的问题之前，我想先跟你探讨一下‘创业良机’，这个很重要。”

我点了点头。

“你听好！‘创业良机’共有七个‘一’，即作为‘一’名消费者，通过购买公司的‘一’套产品，便自动转换为公司的‘一’名业务员。这就等于买到‘一’份永续而无形的营业执照，可以为公司代理任何‘一’套更新换代的产品。‘一’次性投资，终身受益。说白了，就是买到‘一’份事业来做。”

我心里默数了一下，确实刚好七个“一”。

“你理解‘永续而无形’吗？永续就是永远继续，就是说你只要不死，你的事业就不会终止。无形是因为我们的行业还没立法，所以不可能给你颁发正式文本，但在公司电脑里会有存档。等立法后，公司便颁发正式的营业执照给你。”

“这个我知道，白板上有。”

“知道就好！另外，我再问你，我们现在代理的产品是仟色秀，如果公司再代理汽车或者飞机，你说我们还需要加钱吗？”

我说那肯定要加的。

罗鸥摇头，“不需要！因为我们是一次性投资，终身受益。再比如我们公司代理手机，只需1000元，而我们现在投资2800，你说公司会退1800给我们吗？”

“照你这么说，应该不会。”

“对！你知道如果我们的行业立法以后，我们的那份营业执照值多少钱？”

“值多少？”

“我告诉你，至少值30万！”

呵，我刚喝的一口水差点儿都吐了出来。

“瞧你那没出息的样子。30万算什么，等你出局后，那点钱真的是毛毛雨啦。你以前肯定没买过股票，最先买股票的都发财了。我们现在这机遇，比当初买股票还要好，这是肯定的。”

“……”

“还有，你知道我们公司有个无限代累积制度。产品怎么卖的我现在告诉你，就是叫两个人过来考察这个行业，他看懂了觉得是机会他就会抓住，如果他和行业无缘，他就会走。知道第一天为什么给你出脑筋急转弯，问你一加一等于几吗？其实就这么简单，这就是一个一加一的行业，是人都能做。谁一生没两个朋友啊？两个朋友都没有，那还算是个人吗？”

## 传销背后的秘密 （5）

“你的意思是要我再去骗两个人来？骗谁去？”

“这是骗吗？这么好的行业，不带给你的亲朋好友，不带那些曾经帮助过你的人，难道带给陌生人，甚至你的仇人？”罗鸥板着脸教训我。

“……”

“你不要觉得骗了他什么，不要注重过程，结果是好的就行了。你不也是这样经历过来的吗？我们也没骗你什么。你只是带给你的朋友一个行业，一次机会，你没骗他什么。真的，如果你这一骗，骗得他腰包鼓鼓，骗出了他美好的人生，你觉得他会恨你吗？他感谢你还来不及呢。”

我真不知道该如何表达内心深处复杂的情绪，问了半天，原来就是要我再去拉两个人入伙，这个我实在做不到。

罗鸥一边给我画无限代累积制度的草图，一边跟我上课：“不论你以及你的网下卖出多少产品，都是为你以及他本人累积产品套数和业绩点数。其意义就是几何倍增，你叫两个人来，你叫来的人也要发展，各自再叫两个，加起来就是四个，而后四变八，八变十六……

我说我全明白了，我已经打定主意，要离开这鬼地方。

## 未遂的夜半出走（1）

我正在想心事，冷不防罗鸥走了过来。

“帅哥，你的眼神很空洞啊，在想什么呢？”

我赶紧回过神来，装着若无其事的样子：“没想什么啊？”

“是吗？”罗鸥轻轻地用手捏了捏下巴，“你在想什么，我心里很清楚。”

“奇怪了，你还真知道我想什么啊。除非你是神仙。”

“作为领导，我们就是家里的神。”罗欧语速缓慢，仿佛每个字都加了着重号。

“是！”屋里的人一起朗声响应。

突然间，我感觉自己被孤立起来了，有些茫然，又有些无助。

罗鸥神色凝重地看着我：“你想走，想离开这里！”

我不禁脸色突变，没想到竟被他说中了。看他们的表情，我如果真的想表示离开的话，他们肯定会对我不利。一阵莫名的恐惧陡然袭击了我全身，我得尽量降低他们对我的戒备。

“没有啊！我都想加入了，何况大家对我这么好，我怎么舍得走啊？”我装作很惊讶的样子。

罗鸥没有直接否定我，而是想从另一个角度证明他的判断的准确性。

“我们这个行业里有四大学问——心理学、金融学、演讲学和管理学。我在这里学到了很多东西，这是在传统行业根本无法学到的。当然，和这个行业的博大精深相比，我所知道的也只能说是一些皮毛。不过这已经足够了，已经足够让我看出你在想什么了——我的洞察力一向很强。如果我刚才说的不对，我宁愿把头切下来给你当凳子坐。”

罗鸥的话气势逼人，根本不容我反驳。

“也许你认为我们行业销售产品无非就是通过朋友骗朋友、亲戚骗亲戚，其实大错特错，你只看到了表面，而没看到实质。如果真的像

你想象的那样，把朋友骗得很惨很惨，我敢肯定，没有一个人愿意待在这儿。你知道，我把我五岁的女儿也带进来了，难道我想害自己的亲生女儿？我是想给她创造一个灿烂前程，不想她过得比别人差。还有我们老总，他把他的18个结拜兄弟都带进了这个行业，现在他们都成功了，他们把他当再造父母。还有曹一凡曹总，他是他哥带进来的，他升B的那天，在千人大会上他当众给哥哥磕了三个响头。能够接触到这么伟大而崇高的行业，对我自己来说，三生有幸啊。我都感谢祖宗积德，简直是祖坟上冒青烟了。”

是吗，我在心里冷笑着。

## 未遂的夜半出走（2）

“这个世界，没有不成功的事，只有不成功的人！再有两天，你就可以亲手揭开天津TS的神秘面纱了，到时你就知道我们的事业究竟有多大了。”

我倒真想看看揭开神秘面纱的TS，不过大约我也等不到那一天了。

晚上9点，按规定的时间，我们都老早地爬到床上睡觉去了。睡得迷迷糊糊的时候，躺在我身边的一个人忽然仰身坐起，大喊：“B级别，A级别，鲜花，掌声，美女，洋房……”喊完后，扑通一声又躺下了。我惊魂未定之际，他居然又重复了一次。

这觉再也不能睡了，这些人八成是疯了。

我睁着眼睛侧躺着，头脑中思绪万千，有无数个念头萦绕于心，这些念头无不与逃离有关。这几天来，我无时无刻不被人监视。有宋建明、何玉琼这些人跟着，我即使想跑，还真拉不下脸。那又有什么方式可以让我安全而又不失和气地离开呢?

正想着，突然感觉睡在我另外一边的一个兄弟身体剧烈地在抖动，我翻过身，正好看到他在手淫。这时他也看到我了，但他无法停下，因为他射了。我不知该说什么好，便用他们平常的问候语说了一声：“辛苦了！”

他不好意思地笑笑，也用习惯性的语言，回答道：“不辛苦！”

靠，这都是些什么人啊，真他妈变态！我产生了一种强烈的冲动，一定要马上离开这里。

等身边的兄弟睡着之后，我起身穿好衣服，蹑手蹑脚地走到客厅，收拾好行李，准备不辞而别。我实在不好跟他们明说，否则在他们的热情挽留下，我说不定就会心软。虽然我很想把这里的一切弄懂，但我觉得这些人太不正常了，我很担心我继续待下去会和他们变得一样。

临出门时，我用无限留念的眼光望了女寝一眼。想起何玉琼，我叹了口气。走到门口，我伸手去拧把手，居然拧不动，门被反锁了。这些人果真都有防备，想半夜逃跑看来并不那么简单。情急之下，我想起了阳台，那说不定可以攀爬下去。

刚走到阳台上，突然感觉脚下像踩到什么东西了，软软的，还没等低头去瞧，便听见有人“哎哟”大叫了一声。

我一阵惊慌。不一会儿，屋里的灯全打开了。我这才看清阳台上睡满了人。可能因为天气太热的缘故吧，他们都跑这儿乘凉来了。

何玉琼和李冰听到响声，仅穿着睡衣跑了出来。情况没有我想象的那么糟糕，被我睬到的人居然问我：“帅哥，你没事吧？这么晚了，快去睡吧！”说完，他们都像什么事也没发生似的，自顾自地又继续睡去。

李冰问我：“哥，你穿这么整齐干吗？冷吗？”

“我去给你拿个床单吧。”何玉琼一边说，一边进了里屋。

我站在那里一言不发。

不久，何玉琼抱了一个床单出来了，走到我面前，很是关切地说：“拿着盖下肚子吧，别着凉了。”

我仍然无动于衷。

## 未遂的夜半出走（3）

她们俩把床单搭在我身上，便默默地回屋了，留下我一个人站在那里不知该怎么办。

一种从未有过的委屈开始迅速爆发，我扯开嗓子大喊："我要走！"我敢说，我的声音全屋子里的人都听见了，即使那些还沉醉在梦乡里的，大约也被我喊醒了。

过了半晌，罗鸥出来了。他眯着眼睛看着我："太晚了，先去睡吧。要走也明天早上走，我给你买车票。"

说完，罗鸥打着哈欠又回屋休息去了。

话既然说到这个分上，那还有什么好说的。半夜出走，确实也不是个事。好吧，那就等到天亮再说吧。我放下已经收拾好的行李，重新回到屋里，躺在罗鸥留给我的空位上。而他们正鼾声大作。

好不容易熬到天亮。六点刚过，大家纷纷起床，有的去烧水煮饭，有的扫地，有的给大家擦皮鞋。何玉琼和李冰则陪着我聊天，其余的人围在一起打双升或下棋。

"哥，这几天开心吗？"何玉琼问我。

我说开心，但也有点儿郁闷。

"罗导等会儿给你买车票。"何玉琼煞有介事地说。

我反倒有些不好意思了："你们这里真是来去自由吗？"

"是啊，瞧你怕成那样，还半夜里偷跑，真以为我们会吃了你呀？"

我憨笑了两声。

宋建明也神色黯淡地来到我身边说："兄弟，你要走我也不留你了，你回家后好好干，我对不起你了。"

何玉琼骂道："看你那鬼样，哥在这里很开心的，你别废话。哥只是觉得自己没能力赚这个钱，才回去的。我想他离开后，也会常反思的。他现在体谅不到你的苦心，以后一定能够。哥，你说是吗？"

我不吭声。

## 被我当棋子使的表妹（1）

我对罗鸥说：“我已经准备摆第二个部门了。”

罗鸥大喜：“真的吗？”

我说是的。

罗鸥问：“是你什么人？”

我回答是我表妹。

我并非心血来潮，这是蓄谋已久的一个计划，能否成功我没有太大的把握，甚至会把我的表妹拖入苦海。但何玉琼的一席话，让我茅塞顿开。

我表妹叫李倩，现年21岁，在武汉打工已经有三个年头了。在衢州的时候，我经常和她联系，因为我们从小感情就不错，李倩有什么心事总是爱向我倾诉，而我也乐意当听众。她一直以为我在衢州混得还挺好的，加上当时她的工作不怎么顺利，所以我打电话要她过来玩几天，她想都没想就答应了。

李倩坐的是下午的火车，10月24日凌晨3点到衢州火车站。我和李冰过去接她，下了火车李倩就傻眼了，眼前的我一副落魄相，头发虽然梳理过，但看上去依然脏兮兮的，衣服穿得不伦不类，上身是一件皱巴巴的西服，因为是找别人借的，明显大了一号；下身穿着夏天薄薄的裤子，要知道现在已经进入秋天了。

李冰是我名义上的女朋友，不过我们的配合明显不是很到位。李倩顾虑重重，我几次开口想说个清楚，但还是忍住了。

我们三人一直在大街上晃悠，终于在早上9点把表妹带进了课堂。和所有人的经历一样，李倩出来后就知道我在做传销。她哭了，责问我，为什么要做这个，还要骗她?

我只能寻找单独和她相处的机会和她说明白我的计划，如果实施不成功，我们都得堕入深渊。

然后是例常的洗脑程序，眼看李倩的心情一天比一天高兴，我急得犹如热锅上的蚂蚁团团转。

怎么样才能使李倩不被顺利地洗脑，成为我最大的心病。而此时已经是洗脑的第三天了，一个帅哥老板已经换下李冰顶替了带朋友。看样子表妹对帅哥印象还不错，聊得特别投机。甚至于有次李倩还悄悄问我："表哥，做这个真的能赚大钱，是吗？"

直到第四天，我还没找到机会告诉表妹这里的一切，我心急如焚。假如表妹真的被洗脑，死心塌地干起传销，岂不是我的罪过？晚上睡觉时，我感觉内心已经无力与这些疯狂的人抗争了，差点有放弃的念头。我时刻提醒自己，千万不要放弃。我，还有表妹，不能因为做传销而孤独终老，一辈子孤零零地过啊！

在听完打熊*的故事出来后，带表妹的帅哥指着门口一个卖烧饼的老头对李倩说："美女你看，当初我们的网上大老总刚上线的时候，这个老头在默默无闻地卖烧饼，等他升C，升B以至于做到大老总，腰缠万贯，这个老头还在这里卖烧饼。可以说，机会对于每个人都是均等的，就看你把握得住吗？"

表妹听得眼睛发亮，连声问："真的吗？真的吗？"

## 被我当棋子使的表妹（2）

我的心里一阵怅然，大街上的人们行色匆匆，他们都在做着实实在在的事情，而我们呢，虽然表面上在吃苦，在付出，在忍受世人的冷眼与讥讽，但千真万确是投机取巧，白日做梦。那一刻，我的头脑有从未有过的清醒。这种清醒给了我莫大的力量：我一定要把自己和表妹带出这个行业，离开这群着魔的人们，回到现实虽平淡却真实的生活中去！

这天下午串寝后，何玉琼又调回来了。领导高调地作秀："我要出去享受，吃火锅去了。"说完与大家纷纷握手告别。

趁大家忙着煮面条的时候，我朝何玉琼使了个眼色，她端着水走过来。我低低地对她耳语："你去和李倩沟通，我要单独和她在一起。"

何玉琼会心一笑："美女，过来我们到房间里聊一会吧。"李倩笑嘻嘻地走过来问："什么事情？"

进了房间，我们围坐在一起。何玉琼说："我给你们倒水。"借机出去了。

我们表兄妹面对面，居然无话可说，我只得像往常对新朋友一样与她沟通。

寒暄了几句，李倩问："你想说什么，直接点儿。"

我说："你是不是感觉到这个行业适合你？"

李倩点了点头："我以前不了解，现在我懂了，真的。"

"你现在还恨表哥骗你吗？"

"不恨了，我不怪你。"

我急了："你应该怪我啊，毕竟骗人是不好的。"

李倩笑了："我都不怪你，你还生气啊。骗嘛，分善意的骗和恶意的骗，如果骗得你腰包鼓鼓……"

我实在听不下去了，看来她已经受毒很深了。

我打断她：“如果我现在告诉你，你只要骗两个人过来，你就可以得到740万，你相信吗？”

李倩的笑容凝固了：“一个人就是370万，怎么可能？”

看样子这个办法有效，这是我苦思冥想出来的方法。其实非常简单，就是把神秘感揭穿，如果来了一个新朋友，你不妨就直接告诉他，我们每个人都可以赚740万，他不吓得转头就走才真是怪事。

正说话间，何玉琼走了进来，示意我们小声点，以免外面的人听见。随后，她坐下来，一言不发地看着我们。李倩不知所措，傻傻地望着我。我说没事，想怎么说就怎么说啊。

李倩说：“在这里，我感觉大家都特别真诚，真的，在外面的社会，我所遭遇的都是非常自私的人，这里使我感受了到了集体的温暖。”

传销的洗脑必须是循序渐进的，一步一步来，如果打乱这种程序，洗脑的效果就会大大降低。想到这里，我便跳开那些人最初灌输给她的思想铺垫，直接谈产品：“你说的这一些都是有原因的。你知道他们为什么要处处对你好吗？因为他们想让你花2800买一套产品，然后说你就是公司的一名直销商了。但是，在你交钱的时候，领导却告诉你那是上线款，所以，产品是不存在的。简单地说，就是骗！”说到“骗”时，我故意加重语气。

李倩晕晕乎乎的，像是明白，又像是不解。

我继续给她揭密传销真相：“在你上线后，他们即使真的兑现承诺，给你一套产品，但当你知道那并不值2800，而是最多几百元的产品时，你有什么想法？你会不会觉得那是更大的欺骗？实话对你说吧，我之所以叫你来，是因为我想借助你的帮助，一起离开这里。你明白吗？”

## 被我当棋子使的表妹（3）

李倩被我说的这些搞蒙了，一时呆在那里。

我明白，如果现在不跟她说清楚，彻底打消她的念头，把这些天来那些洗脑工们强加于她的流毒彻底清理出去，以后就没机会了。

我直直地盯着她：“我不想你被洗脑，而误入歧途，这样，我以后无法面对你的父母。”

李倩眼神迷离，用手撑着脸庞发呆。我急得都要哭了，不过，让我欣慰的是，在我一遍又一遍地劝说和引导下，她终于相信我所说的话了。

## 回家的路一波三折（1）

李倩天真地以为，我们永远来去自由，而事实证明，她错了。

表面上，这些人彬彬有礼，笑容满面，实质上组织严谨，领导有绝对的权威，稍有不慎，后果很难预料。我曾听说有传销人员大闹火车站，截留新朋友的事件发生。

不过，在一般情况下，他们不会直接采取暴力，更多的时候，他们是用言语激将、限制行动等方式，把他们的意思传达到你日常生活的每一个细节。

那些天，我无论去哪，做什么事情，都能感觉到背后有一只眼睛无声地关注着我的动向，甚至我发条短信，也有人偷看。李倩也一样。

李倩由于在课堂上过于冷静，引起了领导的疑心。我明白这是她在明白一切真相之后的正常反应，以李倩的城府，她是不会加以掩饰的。

李萍直接把我叫出课堂，问我："你到底对你表妹做了什么工作，是不是把大耗子提前告诉她了？"

我面不改色地回答她："领导，我用人格担保，我没有，不信，你去问带朋友的。"

李萍狠狠地盯着我，"看样子，你表妹要加入行业了，恭喜你多了120万。你们打算用什么方式来敲开行业的财富大门呢？"

我平静地回答："我们准备回去弄2800的上线款。"

李萍想了想说："这不急，先回去和寝室的领导探讨一下再说吧。"

中午吃完饭，我们到罗鸥的寝室串寝。罗鸥吩咐："王老板，今天你来坐寝，负责和宋建明李老板的一个新朋友沟通。新朋友是宋老板的亲表弟，属于内围市场，不允许失败。如果你沟通成功，今晚我就为你和表妹买火车票，送你们回家。"

我猛然心慌："领导，我们不是回去不来了，是回去弄上线款。"

罗鸥冷笑道："王老板，你把领导当二百五了。"

我垂下头，不敢再多说一句。

我坐在领导桌前，心乱如麻。桌上放着一包两元的雄师香烟，老板们为我倒水，擦皮鞋。我把心一横，豁出去了，反正做任何事情都要付出代价的。如果宋建明的表弟是因为我做工作而留下，我会很内疚。可现在能否留下，还很难说。从内心讲，我不愿意再骗人了，可是，目前的状况，我真的难以抉择，只能边走边看了。

宋建明带着他的表弟来了，带朋友的是个男老板，脸上青一块红一块的。坐寝前罗鸥对我说过，新朋友来之前是深圳一个公司老板的私人保镖，武警出身，身手很好，一个人能挑三个。他在发觉被表哥骗了后，迁怒于带朋友的人和寝室的老板，先后有五个男老板挨过他的打。挨打的老板不仅没有还手，反而对他礼敬有加。今天来串寝，是他在买好了返回的火车票后的最后一次沟通。

在宋建明和众老板纷纷把我树立了一番后，宋建明表弟对我另眼相看，说话也变得客气了。

我问："当你知道你表哥骗了你后，你是什么感受啊？"

"我恨不得揍他。"

"你和你表哥的感情怎么样？"

"一般。"

"那你有没有想过他为什么要骗你？直接告诉你吧，因为我们的行业现在处于一个技巧期。跟你直说，你是绝对不会过来的。"我不想兜圈子，直接交锋。

"你们想要我搞传销？别想了，如果不是我表哥在这里，我马上找人把你们的窝给端了。"他的态度还是那么狂妄。

## 回家的路一波三折 （2）

我不为所动，指着一个男老板——来自襄樊的陈锋，现在已经是C级别了，这也是领导事先安排好的，不动声色地说：“你做过武警，做过保镖，没什么了不起的。看看这位陈老板，在来行业之前是特警，做过总理的保镖，不信你可以看看照片。”

众人齐声附和：“对。”

陈锋拿出照片，我仔细看了看，确实是和领导人的合影，照片上的陈锋，身着军装，英姿飒爽。

宋建明表弟看呆了：“你们这里还真是卧虎藏龙啊。”

我拿出香烟，分别给二人递了一根，以缓和气氛。趁大家为宋建明表弟点火时，我以抽烟有害健康之名，表示了一下我的关心。

宋建明表弟一边抽着烟，一边不时把目光投向陈锋，态度明显缓和下来。

在为他找到平衡感后，我又开始跟他提激情和欲望。我想到，行业里有很多人是因为一句经典的话语敲开心扉后“大彻大悟”的，好比汤佳妮喜欢那句“吃得苦中苦，方为人上人”，朱允礼信奉“销售靠嘴，成功靠腿”，牛小莹迷恋“男人有了自信可以征服世界，女人有了自信可以征服男人，有钱就有自信”，类似的还有很多。于是，我便在心里琢磨着还有没有其他能打动人心的句子，来融化眼前这样一个彪形大汉。

在我解释人们之所以反对传销是因为对它有误解，所谓好事不出门，坏事传千里时，宋建明表弟及时地表达了他的鄙夷：“呵呵，是纸里包不住火吧。”

“对，如果说传销是纸，那火就是财富和金钱，它要燃烧起来，确实包不住。”他的话突然激发了我的灵感。

此言一出，大家齐声喝彩，宋建明表弟也会心地笑出声来。仅仅一句话，就让我们的沟通达到了高潮。宋建明表弟明显有了动摇，但

嘴巴依然很硬：“我可以再看看，可是你要清楚，我待一天可能会损失几百块的工资。”

我故意狂笑：“一天才几百块，挣的真多呀。我们这里的老板，你现在看不出来，等成功的那天，你可以帮他们算一下，一个小时就应该是这么多。”

宋建明表弟张大了嘴巴，半信半疑：“什么时候成功，每个人都能成功吗？”

我适时地给他留了悬念，“你说不成功谁会待在这里？”说完起身对宋建明说，“时候不早了，带你表弟出去转转吧，顺便看看风景。”

一小时后罗鸥打来电话：“你还行，宋老板的表弟留下了，是我去退的票。”

我急切地问：“那我们今晚可以走吗？”

罗鸥装傻：“你要回去吗？”

我连声说：“是啊，你不是答应我的吗？”

罗鸥像是恍然大悟：“哦，我差点忘了。卓飞卓总有事找你。”

我问：“怎么还有事啊？”

罗鸥说：“对，明天你早上6点起床，我带你去看海将军。”

我说：“什么？海……将军？”

次日早上6点，我骑上罗鸥带来的自行车，与汤佳妮、赵佳等人在李萍、罗鸥的带领下，去看海将军。路上，我和汤佳妮分在一组。她现在已经是中C级别了，为什么还没坐到领导的位子上享受待遇？因为她的能力不够，现在下面锻炼，等能力一旦达到，就摇身一变成明星领导了，这已是众所周知的事情。她已经不是我刚接触到的那个纯真，有着灿烂笑容的小女孩了。现在的她，变化很大。她自认为成熟，大气，然而，在我看来，分明就是一个疯狂传销的小魔女。

我问汤佳妮：“什么是海将军啊？”

她目不斜视，懒得理我的样子，哼了一句：“继续考察。”

我没吭声。

汤佳妮以领导的口吻问我：“王老板，你有心事啊。”
我还是不说话。

## 回家的路一波三折 （3）

“听说你想放弃这个好机会，你怎么这么糊涂啊？”

我脚上暗暗使劲，单车飞快地跑到前面，把汤佳妮远远甩在后面。

我们一行陆陆续续来到衢州的郊区，我这才明白所谓的海将军就是租房子。寝室在传销行业占有举足轻重的地位，是他们与新朋友沟通和拉关系的主要阵地和战场，比教室更加重要。罗鸥明知我去意已决，竟然带我参加如此机密的活动，我百思不得其解。

我和汤佳妮假扮夫妻四处租房，条件是单门独户，基本与房东和其他住户在地理位置上隔绝。汤佳妮对此解释为“不扰民”。大约是别人看我们比较斯文，很快我们就租到了八套居室和一间教室。罗鸥和李萍随后赶到一一付款。趁着空隙，我偷偷溜到一旁给李倩打电话。李倩正和两个女老板在一起，我让她躲在厕所接听。商量好逃离的计划，我们遗憾地发现目前最大的困难就是身上都没什么钱。我虽然有一千多的工资，但是网上的B级别老总迟迟还没给我发。不知道我即将要离开的消息是否已经传到了他耳朵里。

我不敢聊太久，急急忙忙挂了电话骑车出来时，看见汤佳妮正一脸怒气望着我，连声质问：“你干什么了，干什么了？”边说边把电话递给我。

我接过电话，里面传来罗鸥懒洋洋的声音：“王老板，你身在何方啊？”

我胡乱编个理由：“上厕所去了。”

罗鸥冷笑：“你刚才把电话打停机了。哦，还有，李倩的电话和你同时通话，同时停机了。”

我张大了嘴巴。

罗鸥说：“你又犯错了。”

我沉思了片刻：“领导，今晚给我们买火车票，我们回家。”

罗鸥啪地一声挂掉电话。我忐忑不安起来。

回到寝室后，何玉琼把我拉在一旁，低声说："领导为你们买了今晚9点到汉口的火车票，我马上去送你们。"

我喜出望外："真的吗？"

"真的！"何玉琼脱口而出，说得那么快，要在平时我一定会觉得假，但这次显然是个例外。

我狠狠地抱了她一下，立即松开："不好意思，我太开心了。"

何玉琼幽幽地看了我一眼，默默地走开了。我找到李倩，避开大家的视线，悄悄地整理行李。领导的意思是要走就低调点，不要张扬，一定不能让其他的老板知道。

吃过最后一顿水煮面条，我们就出发了。何玉琼和汤佳妮陪着我们慢慢走到火车站。路上，何、汤不停地拉着我们说话，希望我们早点过来。我有一句没一句，心不在焉地应付着。这时的我，正处于狂喜状态，还有那归心似箭的心情，我以为马上就要解脱了，让我忽略其他的任何事情。

8点左右，罗鸥给我们送来车票，说了很多鼓励的话："王老板，我很欣赏你，也希望你能不嫌弃我，把我当个朋友，以后常联系。我们的行业，是非常好的，你要走到底才看得到。你看汤佳妮，真的很不错，明天就要走进C级别的舞台了。"

停了停，罗鸥继续说："这不是一个人人都能坚持到底的行业。有些人撑下来了，他们成功了；有些人撑不下去，中途放弃了。成功的人当哑巴，失败的人当喇叭。当你回家遭遇负面的报道，你一定要正确去对待。"说到这里，他紧紧握着我的手，一字一顿，"我真的非常看好你，你适合做这个行业。"

我真的不知道该说什么好，从他的眼神里，我似乎看到了这个行业里的人们一贯的真诚，但即刻我又否定了它，因为他们并不一定都在为别人着想，更多的是为了自己的前途和利益而用廉价的真诚去感

动对方。这些人的执着，令人感慨。然而，人们常说可怜之人必有可恨之处，我觉得用在这里再恰当不过了。

过了一会儿，李萍和陆千顷也匆匆赶来了，他们提了一大袋方便面、矿泉水和零食。来了这么多人，我有些不安起来。陆千顷丢给我一支香烟，坐到了我身边，跟我有一搭没一搭地闲聊着。我抬头去看李倩，突然发现罗鸥和李萍不知什么时候已经走掉了，只剩下汤佳妮、何玉琼在和李倩说话。

陆千顷使劲吸了一口烟："老总，你知道当初我怎么留下来的吗？是因为白板上的那句话。"

我奇怪地问："什么话？"

"在奖金分配那一版，二大爷对他的两个儿子说的那句话，'你干也得干，不干也得干'。"

我望着陆千顷，想起当初串寝时，五大三粗的汉子一副可怜巴巴的样子，无助地问领导："你们是不是让我干也得干，不干也得干吗？"不由得笑了起来。

陆千顷也笑了："到现在，我很感谢你，一个善意的谎言，骗出了我的人生。以前我在武汉，每天的生活毫无目标，天天打牌，玩，吸食K粉、麻果，废人一个。现在我跟以前完全是两个人，我对我的人生充满希望。"

说到这里，陆千顷和我对视了一眼。没错，他的眼睛发亮，斗志昂扬。也许，他真需要改变。但我不知道他的奋斗对他来说意味着什么，即使最终一无所获，他也可能会感谢这段时光给他精神上的鼓舞。

我说："你好好干，我回去了。"

陆千顷问，"你还来吗？"

"来，一定会来。"因为不敢直视陆千顷，我别过脸，望着远处。

无意间看到火车站外挂的时钟，我一下子愣住了，时间已经过了9点。

我慌忙喊李倩：“快点儿，过点了。”

等李倩匆匆忙忙跑过来时，我发现检票点已经锁上了。

陆千顷他们则围过来说：“不急，能上车的。”

我暗骂该死。以往我经常用这种方式对付新朋友，却疏忽了他们也会用这招来对付我。

何玉琼拉着我的手，极尽温柔：“哥，你不急啊，把火车票给我看看，也许没到时间啊。”

我原本狂喜的心因为自己的一时疏忽变得乱极了，几乎没注意到何玉琼对我称呼改变了——她理应称呼我老板才对啊。此外，我更没注意到的是，何玉琼的脸色也变得狰狞起来。

我拿出火车票，何玉琼看都没看，一把抢过去，揉成一团，塞进了嘴里，接着，一仰脖子，竟然吃进肚子里去了。

## 最后一次行骗（1）

这一变故，让我和李倩大惊失色。

李倩赶紧大叫：“警察，警察。”

人们朝这里望了望，都无动于衷。

我不顾一切地向检票点跑去，问检票员：“到汉口的火车开了吗？”

“还有5分钟。”

我气喘吁吁地解释：“我的票被那个疯婆子吃掉了，你让我们先上车，再买票，行吗？”

检票员摇了摇头。

我又问买站台票可以吗?

检票员的回答让我彻底绝望：“我们这个站不出售站台票。”

没注意，何玉琼从后面追了上来，一把揪住我的手：“老公，不要走啊，我知道错了。”

我两眼发热，我想我的眼睛已经红了，眼前的这个女人，分明就是邪恶的化身。我脑子里一片空白，猛地一挥手，狠狠煽了何玉琼一个耳光。“啪”的一声，吸引了很多人来围观。

何玉琼反而笑出声来：“老公，要走你也要带我一起走啊？”

我咬牙问：“何玉琼，你为什么要这样做？”

何玉琼的脸色暗淡下来：“这是我可以继续在行业做下去的机会，我一定要把你留下。”

“是因为你和杨宁的事？和我有什么关系？”我暴怒，“滚！”

何玉琼“哇”地一声，抱着我大哭起来。

我心情越发烦躁，使劲推开她，并用力揣了她一脚。

何玉琼被我揣倒在地，不料双腿仍被她死死抱住，我猝不及防，也被拉倒在地上。

我们在地上混战起来。何玉琼边哭边叫：“我老公打我了，不要我了。”

我大声辩解：“我不是她老公。”

“你不是她老公也不能打他呀。”两个警察不知什么时候出现在我身后，把我们拉了起来。

我的头发被何玉琼扯掉了了一大把，眼睛也被她用长长的指甲抓伤，几乎都睁不开了。感觉腰间火辣辣的，伸手一摸，全是血，衬衣上到处都是。

再看何玉琼，披头散发，原本秀气的脸被眼泪和着地上的灰糊成了一个大花脸，最不雅的是，她胸前的扣子也在打斗中被扯掉了，都看得见内衣。

我实在懒得跟这个女人再纠缠下去了，转眼去找李倩，看见她正被汤佳妮正死死抱着，动弹不得。

我语无伦次地对警察说：“他们是做传销的，刚吃了我的火车票，我要回家。”

这时，陆千顷走了过来，掏出自己的身份证和暂住证给警察看，并指着我对警察说：“他是我的表弟，那个女孩是他老婆，只是摆过酒席，没拿结婚证的那种。没想到表弟又在外面找了个女人，他老婆是来找他回去的。你们不要管，我们自己解决。”

警察命令我拿出身份证和暂住证，仔细看了看，狐疑地说，“是这样的吗？”何玉琼赶紧点头。

应付掉警察，陆千顷用力拉着我向外走去。陆千顷的力气很大，我不得不随他走出车站。一回头，李倩也被汤佳妮和何玉琼架着走了出来。

一行人在车站广场坐下，我实在无法控制自己暴怒的心情，两眼几乎要喷出火来。忽然，我看见罗鸥、李萍，甚至还有卓飞等人就在广场。他们看到我们出来，假装走过来关心地问：“发生什么事了？”我懒得理他们，低着头，不说话。

李萍说：“王老板，也许是何玉琼太在乎你，才做出如此举动。既然回不去，先回寝室再说吧。”

## 最后一次行骗（2）

我忍不住，骂了他们一句："你们真卑鄙，我不回去。"

李萍哼了一声："谁卑鄙现在还很难说啊。王老板，你还记得当初学心态课时，领导要求你们把家里的联系电话以及一切有联系的亲戚、朋友、同事、情人等等的联系方式和地址写下来交给领导，现在我们才知道你留下的联系方式和地址全是假的。你早就预谋好要逃跑了，你真有心计。说到卑鄙，你更卑鄙。"

我针锋相对："那是你们控制老板的方式，我才不上当呢。"

李萍威胁我："我早和你说过，我们是暴富的行业，也是报复的行业。谁阻止我们成功，我们就要报复他。"

我说："你们到底想怎么样？"

卓飞站得稍远一点儿，说："先回去吧。"

我假装腰间很痛，哎呀一声，李倩跑了过来，满脸泪痕地问我："你怎么了？没事吧。"

我紧紧握着李倩的手，歉意地说："对不起，表妹，我害了你。"

李倩说："不，我不怪你，传销真是害人的东西。我们回家吧。"

卓飞他们骑上单车，前前后后地离开了广场。

汤佳妮扶着何玉琼，关切地说："何老板，辛苦了。"

何玉琼笑了笑："不辛苦。"

汤佳妮扶着何玉琼走在前面，陆千顷殿后，我和李倩被他们夹在中间，一行人缓缓沿着公路向健身公园方向走去。

夜色中，我看着一脸茫然无助的表妹，再一次歉意地对她说："李倩，我害了你啊！"

"表哥，我不怪你，以前我不知道什么叫传销，现在我明白了，我一辈子都不想去接触它。"李倩声音里夹杂着哭腔。

我紧紧握着李倩的手，当时天气已经很冷了，可我还是感到李倩的手心沁出了汗水，身体也微微颤抖。我明白她现在已陷入无边的恐

惧，这一切都是由我造成的，心里惭愧不已。我无法预知回去后等待我们的是什么，但我清楚若不设法逃离，我们的命运很难预料。

我用眼角余光瞟了一眼身后的陆千顷，他正停下来点烟，而前面汤佳妮正为何玉琼梳理散乱的头发。这时，一辆的士正向我们慢慢行驶过来。多么难得的机会，一定是上天赐予我们的。我毫不犹豫地挥了挥手，的士加大油门开了过来。

汤佳妮听到异常，回头大叫："你们干什么？"陆千顷听到叫声，猛地扔掉烟头，飞奔过来。我和李倩急忙拉开车门，钻了进去，急促地对司机说："快走，打劫的。"

司机也吓坏了。与此同时，陆千顷也抢了上来，但司机更快一步，车已经启动了。陆千顷气急败坏地朝着车屁股狠狠揣了几脚，李倩吓得大哭。

好在车已经开起来了，我从车头上的返光镜里看到他们三人还不死心，跟在车后穷追不舍。眼见追不上了，陆千顷用武汉话大骂："个婊子养的。"

我闭上眼睛，一阵如释重负的轻松。

司机问："你们现在要去报案吗？还是要去哪里？"

## 最后一次行骗（3）

我们的行李还在他们手里，按照以往的做法，肯定被丢在车站的行李寄存处，这样做是怕新朋友产生恐惧后丢弃行李，转而以抢劫的名义报警。我现在若去报警，很可能陆千顷会以亲戚的名义接我回去，这样一来我们又重入虎口。可我们现在身上什么都没有，该怎么办呢？我的心情再次沉重起来。

“去义乌吧。”我对司机说。

司机狐疑地看着我们：“要去可以，先交一百块钱吧。”

李倩止住哭声，从钱包掏出一张纸币，我一看，才五块钱。我身上已经分文没有，这几天因为何玉琼的事情投币，加上领导催交生活费，我的钱都花完了，另外还向别人借了150元。虽说这个月还能领点儿工资，但现在看来，根本指望不上了。

我忐忑不安地问李倩：“就这了？”

李倩点了点头：“你来时没让我带钱，何玉琼带我的时候老要我请他们吃东西，钱都花了。”

司机面无表情：“对不起，请你们下车吧，我还要赚钱呢。”

我看计价表上显示六元，正在犹豫。司机大方地说：“给五块钱算了。”

我们在孔庙附近下了车，此时街上已经没什么行人。我无奈地对李倩说：“没办法，我们随便先凑合一夜，等明天再打电话叫人往银行卡上打点钱，我们再找个偏僻的小车站坐车回家吧。”之所以这么说，我是害怕他们在大一点儿的车站设有埋伏。

李倩大约还没从刚才的惊悸中回过神来，我轻轻拍着她的肩膀安慰她：“没事了，没事了，我们自由了。”

正兴奋时，李倩突然想起个事情，她说她的电话停机了。我忽然记起，我的电话也欠费了。我们连打电话的钱都没有了，现在真是山穷水尽，一筹莫展。怎么办，难道我们就要饿死在衢州街头吗？

孤独，寒冷，饥饿，还有无助，那一夜，太漫长了。我和李倩坐在孔庙附近的一个小山上，无言而失神地望着街上奔驰的汽车，备感茫然。李倩时不时低声哭泣着，我心里难受极了。我劝李倩："别哭啊，我有办法的。"

天不知什么时候已经亮了，一缕薄薄的阳光透过树叶的间隙照到我们身上。我拉着李倩，沿着街道失魂落魄、漫无目的地向前走。李倩不停地催促我，让我想办法，可又看到我根本无计可施，忍不住当街大哭。李倩的哭声引来了路人好奇的观望。我劝她："别哭了，免得被传销的人发现。"李倩强忍住眼泪，紧紧拉着我的手。

不知不觉，我们在一家体育彩票销售站点停了下来，好久没买彩票了，甚是感慨。

站点内有几个人在看开奖结果，李倩拉着我就要走开。忽然，一个中年人兴冲冲地跑了进来，对老板说："我中了，快给我兑奖！"说着从怀里掏出一张彩票，递给老板。老板是个胖胖的中年妇女，样子很和气。她拿过彩票核对完毕，说，"你中了3D一千元。"说完，从抽屉里拿出一叠大钞，数了十张给中年人。

中年人兴奋不已："我再买二十块钱的。"

我紧紧盯着那张百元大钞，心想这钱要是我的该有多好啊。眼看中年人把那张钱交给老板。我急中生智，想到一个办法。我拉着李倩，悄悄走出来。在一个偏僻处，我低声给她讲了我的计划，李倩瞠目结舌："这样可以吗？"

我犹豫了一下，迟疑不决。眼看时间过得飞快，我们又冷又饿，李倩忍不住鼓励我："表哥，你去吧，总比饿死在这里强。大不了，我们回去后把钱寄过来。"

我咬了咬牙："这是我最后一次骗人，豁出去了。"

## 火车站前遭遇跪请（1）

在罗鸥的安排下，何玉琼和李冰两人打的把我送到衢州火车站。她们抢着帮我扛行李，还给我买了很多饮料和食物，要我路上吃。我除了一个劲地表示感谢，不知道该说些什么。

罗鸥给我买的是晚上10点的票。我心里纳闷了，他们就这样放我走了？太不可思议了，难道社会上的传闻都是虚的，他们说的才是真的？可宋建明这小子为什么不来送我呢，他是不是真的生气了？想到这里，我隐隐有些后悔。

何玉琼和李冰一直在候车室陪我聊天，让人感到意外的是，她们绝口不再提行业。离上车还有十几个小时呢，她们不会一直等到送我上车吧？当然，如果那样的话更好，那样，我就可以和何玉琼在一起多待一会儿了。

下午1点多的时候，我见她们有些累了，不好意思要她们继续陪着我，便对她们说，你们回去吧，不耽误你们发财了。

没想到李冰却凑过来，不由分说，开始帮我按摩，丝毫不顾及旁人的眼光："哥，我们没事，送你上车吧。"

何玉琼也拉住我的手，情意绵绵地说："哥，你回去了会想我吗？"

"还有我，你会想我吗？"李冰也跟着附和道。

我简直受宠若惊，脸倏地红了。

"想就多留几天吧，我们培养一下感情啊？"何玉琼继续发动攻势。

我静静地看着何玉琼，想从她脸上寻找到点什么。她笑起来依然那么迷人，那么有魅力，只是中间夹杂着淡淡的倦意。

"回去了我跟你联系吧。"我平静地回答她。

何玉琼刚想说什么，李冰大叫："你看，罗导他们来了。"

顺着李冰的目光，我看见罗鸥和宋建明拎着一大袋水果走了过来。

见他们走近，我站了起来，搓着手说：“不好意思，麻烦你们还来送我。”

“你上车的时间还早，出去吃个饭吧。”宋建明说。这时，我才想起，因为回家心切，几乎把午饭都给忘了。

在他们的簇拥下，我们浩浩荡荡地离开了车站。他们该不会打着吃饭的幌子把我带到一个什么秘密地方吧。我回头向车站望了一眼，刚好看见罗鹏、李萍等所谓的领导。

罗鸥告诉我：“他们也是来送你的。”

我简直不敢相信，区区的一个我，居然把这么多人都惊动了。这么豪华的送人阵容、如此隆重的送人仪式，我还是第一次经历。

## 火车站前遭遇跪请（2）

我们在衢州新开的一家ITAT旁的餐馆停了下来。从外面看上去，这家餐厅还算讲究。罗鸥说，就在这儿吃吧，再往前走的话就太远了。我们都没有意见。

罗鸥拿着菜单，点了很多菜，完全不像上次那样小气，连旁边的何玉琼她们也绝口不提什么节约理财了。

可能是大家都饿了，也可能是大家都好久没吃到这么丰盛的午餐了，菜还没上齐，就一个个狼吞虎咽地吃开了。

罗鸥提议，我们喝点儿酒吧，算是为你送行。我说你们不是不喝酒吗？罗鸥笑了笑，今天特殊，破例！

罗鸥从服务员手里接过酒瓶，满满地为我斟了一杯酒。

“你看我们这里是不是比亲人还亲？”罗鸥问。

这我还不得不承认，不管他们是假惺惺装出来的，还是出自真心实意，他们都对我付出了很多，有些甚至超出了一般的亲友关系。为此，我很想说声感谢，至于他们的动机，暂且可放一边。

“在外面的社会，到处都是人挤人，人压人，甚至人吃人，时刻你都得担心被别人算计，因为你没钱，你是弱者。可在我们这里，大家亲如一家，年纪小的我们称呼兄弟姐妹，年纪大的我们称呼叔叔阿姨，大家同甘共苦，和和睦睦。”

我点头表示认可。

“你知道成功的概念是什么吗？就是能合理安排自己的金钱和时间！你敢说你现在是个成功者吗？”

我说不是。

罗鸥说：“失败并不可怕，失败是成功之母。最可怕的是，你已经向成功迈出了99步，只差一步就成功了……”

我望着罗鸥，知道他没说完，很想听下一句。

“其实你只要再多留一天，这里的一切你就会看懂。可是你却……哎……”罗鸥长叹了一口气。

“我总觉得这是一个虚幻的行业，你们都太理想主义了。说真的，我都不知道你们以后的命运，我为你们担心。”我毫不掩饰自己的真实想法。

“与其说是为我们担心，不如说你在为自己担心。”

“也许吧！”我没有反驳。

宋建明一副喝高的样子，红着脸粗声粗气地冲我嚷道：“我只是带给你一个机会，希望你看清楚了再走，而不要带着对我的误会离开。”

“宋建明，为了表示你的诚意，你给哥跪下。”何玉琼抢过话头。

我大吃一惊，有这必要吗。

## 火车站前遭遇跪请（3）

不过宋建明还是摇摇晃晃地走过来了，一直走到我面前，二话没说，扑通一声跪了下来。我简直不敢相信自己的眼睛，这算什么事啊！

“哥，我们也给你跪下了！”何玉琼和李冰说着也一字排开，跪在我面前。

罗鸥冷冷地注视着这一切。

我慌了神，赶紧扶他们起来，可他们都不动。

我大喊道，你们这究竟是为了什么？

宋建明说：“不为什么，只是想让你知道我们的良苦用心，不想让你误会我们。”

我说这样做反而会使我觉得你们太做作，别有用心。

罗鸥说：“你真是太固执了！你想我们会图你什么？图你那2800块钱？你把我们当成什么人了，何况你现在根本也拿不出来。你想，即使真的想骗你那2800块钱，我们寝室几十号人，辛辛苦苦地照顾你这么多天，到头来只图一个人分你几十块钱，你觉得这划算吗？这且不说，还落下个骗子的名声，被你骂一辈子，你以为我们傻啊。更何况，以何玉琼和李冰这两个美女来说，她们出去打工，随随便便一天就可以挣这么多；还有宋建明，他的情况你知道的，比你强！现在他们求你，无非想表达他们的诚意，同时这也是行业赋予他们的使命——尽最大努力留下有缘人！”

我说你们还是起来吧。

何玉琼说，你答应留下来我们就起来。

“你千万别误会，我们并不是要你做，只想让你看明白了再走。难道我们真看走眼了，你是个没有感情的冷血？”罗鸥在一边激将。

我脑子都炸了，借着酒精的力量，我扑通也跪下了。

“我一定要走。”我清楚我这次不走，以后怎么也离不开了。

“你们都起来吧，王兄弟要走，我们留不住。你们已经做到最好了！”罗鸥像个总策划，指挥着他们的一举一动。

吃完饭，我们一行来到车站，一路无话。

我的心一直往下沉，我害怕他们再用什么过激的方式。男儿膝下有黄金啊，宋建明他们居然给我跪下了，还有什么是他们做不出来的。我的大脑像过电影一样回想着这几天的每一幕。我是不是真的错了？

在我准备上车的时候，何玉琼告诉我，白杨的父亲白晋也来了。在此之前，我对他一直还停留在耳闻阶段，听说他是个百万富翁，不知真假。

白晋是和白杨、李萍一起走进候车室的。他看上去40多岁的样子，很有些派头。一看到我，他便指着我的鼻子大骂：“你蹦跶什么蹦跶？你有多少钱，还摆POSE？我是不折不扣的百万富翁，我现在都在做这个。你看看你身边的女孩子，她们作为女人，我佩服她们的勇气，比男人强，起码比你强。她们都敢做的行业，你怎么看都不敢看？你还算是个男子汉吗？”

白晋的这番话击中了我的软肋。

## 火车站前遭遇跪请（4）

“我有事的，以后再来吧”我为自己找借口。

看见我的表情松动了，宋建明也凑上来了：“你就再看一天吧，完了我绝对送你走。”说着，两腿又要往下跪。

我说好了好了，我不走了！

他们见我终于妥协，都放松了原本紧绷的表情，笑了起来。

罗鸥说，把车票给我退了，看完了，我再给你买一张。

走出车站，一阵风吹过，我轻轻地舒了一口气。

白晋说，明天我带你去看那只52公斤的大老鼠。

真的有吗？我问。

真的，我保证你看了绝对会开心，白晋言之凿凿。

白晋在路上和我聊了很多，我有点儿心不在焉，不过他并没有表现出生气的样子。白晋说他来的时候，跟我一样，怎么都无法理解，又吵又闹，甚至还打过自己儿子。我问，那你为什么后来又从事了。他看了我一眼，哈哈大笑：“我们其实都是从开始的深恶痛绝和不理解，到逐渐了解，再到后来死心塌地地从事，直到最后光辉灿烂的发展。每个人都是同样的过程。当初我来时，我曾经说过，只要我从事这个行业，我就是王八蛋。后来我看懂了，我要加入，领导便笑话我，说你不能做啊，你要是做这个了就成王八蛋了。你知道我怎么说？我说我就是乌龟王八蛋我也要做。”

我不好意思地跟白晋一起大笑。

“你现在想走，是正常的。你要考虑到我们是不平凡的行业，而来的都是普通人，不一定马上就能领会其中的奥妙，要想理解肯定需要一个过程。你的表现太正常了。”

我问昨晚是不是你们都预料到我想走啊。

白晋回答说，人的思想可以掩饰，但你的眼神把你出卖了。

我无言以对。

“不过，这也不怪你，什么事情要看清楚了再去做啊。”

我回忆起李冰在火车站给我讲的故事，最后指明的也是这个道理。

回寝室后，我一头倒下去就睡着了，毫无理由的，我做了一个美梦。

## 52公斤的耗子（1）

清早刚起床，李冰就兴奋地跑来对我说："哥，今天带你去看大耗子。"我说好啊，我老早就想眼见为实了。

吃饭时，何玉琼讲了一个故事，名字叫《秀才三梦》。说是以前有个秀才，在考状元的前一天晚上，做了三个梦。他的姑姑是有名的解梦行家，于是他便去找她解梦。不料，去的时候姑姑正好出去了，只有表妹在家。秀才见姑姑不在便准备回去，表妹却信誓旦旦地拉住他说——要不我帮你解吧，你说说看。秀才见此，便说了他的第一个梦——白菜种在城墙上。表妹一想，坏了，此梦不好，白种啊。听表妹这样说，秀才有点儿泄气。表妹又问，那第二个梦呢？秀才说，是棺材挂在树上。表妹听完大惊失色，那不是死无葬身之地吗？第三个呢？秀才扭扭捏捏，不好意思。表妹说你说嘛，有什么不好讲的。秀才说我梦见我和你赤身裸体背靠背坐在床上。话没说完，表妹"啪"的一声打了秀才一耳光。秀才捂着脸，正要落荒而逃，恰好遇到姑姑回来了。姑姑把他拦住，问怎么回事。秀才说我来解梦的。姑姑说怎么没解就走？秀才回答，表妹已经解过了。姑姑说，你再告诉我一遍吧，听我给你解。于是，秀才把他做的梦又说了一遍。姑姑听完前两个梦，大腿一拍，说，好梦！白菜种在城墙上——高中啊；棺材挂在树上——那不是高官吗？第三个呢？秀才刚才挨了一巴掌，吞吞吐吐不敢说。姑姑急了，不解就滚。秀才无奈之下，只好硬着头皮说了。姑姑一听高兴了，说，这不更好嘛，该翻身时就翻身啊！

说是去看耗子，可李冰和何玉琼还是把我带进了课堂。我不解地问："课堂里有大耗子吗？"何玉琼说："你看看就知道了。"边说边把我往课堂前面推。

今天好热闹，大概有六个人坐在第一排，我明白坐在最前面的都是和我一样的新朋友。我们一个个被拉上讲台唱歌，还不时有女孩子

请我们跳钢管舞。热闹完了，领导宣布开课，今天上台主讲的竟然是罗鸥。

课堂气氛非常热烈，火爆异常。罗鸥从直销的发展说起，从原始社会讲到了未来，足足讲了4个多小时。奇怪的是，大家居然没有一点儿疲惫的样子，我也感觉很兴奋。

“大家知道我们的行业不犯法，但是它有那么一点点儿违法。它违了什么法？一是逃地方税。大家知道我们的行业还没立法，所以国家还没制定相关政策。打比方说，我今天买了一款手机，用了几天，我又想买个好一点的，所以把它卖给我的朋友。因为我们产生了交易，我们必须到当地的税务部门交税。大家说我们有没有这个必要？（没有）是的，没必要！二是非法聚众。公共安全法规定，凡30人以上不带血缘关系的人在一起，就是非法聚众。我想问大家，你们有没有结过婚的？（有）那么你们结婚摆酒席有没有超过30人？（有）那你们也违法了。我们以前开课也经常到公共安全机关登记，我们去了，要浪费他们的笔纸，还要喝他们的水。他们嫌麻烦，后来就默认了。

## 52公斤的耗子（2）

“我们是在国家工商总局注册的，规定只能异地操作。因为如果在本地操作，可能会出现下面的情况。好比说张三在本地从事这个行业，他有朋友，有家人。如果一天他在上课，他的朋友要他去打麻将，他该怎么办呢？拒绝一次、两次，那第三次第四次呢？怎么也要去吧。再就是他的爱人如果生小孩，他必须得回去吧。这就减慢了他成功的步伐。大家都知道我们行业做的就是时间，我们只要几个月或一年就能成功，而张三却要三年五年。所以说，我们不能在本地做，只能在异地。我们是百分之百成功的行业，只要你踏上天津TS这趟列车，只要中途不下站，火车头到站，火车尾也一定到站。

“天津TS是仅次于安利的世界第二大直销公司，我们来对比一下它们的制度。安利是三三制、业绩归零制、世袭制、皇冠大使等。它是有钱人才能做的。现在登上皇冠大使的世界上也只有五位，来自香港、台湾、日本、马来西亚等地，其中最后一个是美国前总统克林顿的夫人希拉里。这些人都拥有自己的财团，他们做到皇冠大使用了近二十年的时间。我们是穷人，跟他们没法比，我们一辈子也做不上。但我们公司的制度是人性化的，在这里只有加号的产生，没有减号的存在，并且人人都可做老总。

“我们来看看公司的出局制：当你的第一代升A时，公司会从他整体网下每卖出一套拿出50元奖励给你，第二代30，第三代20；当你第四代升A，就把你从这里顶升出局。这便是公司的第七种好处——‘五三二’奖。平时我们白板上讲的C B A级别的月工资只是按一条线计算的。大家知道加入公司卖出几套产品可以走向成功？（两套）对，所以那些工资会翻上一番，A级别的月工资应该是23.8万，而不是11.9万。”

“你出局以后，公司为了感谢你给公司带来那么庞大的团队，所以公司将奖励你一条线出局费52万！”原来，这就是他们一直要给我看的

52公斤重的大耗子。

大家瞠目结舌，拼命鼓掌。

“大家知道加入公司卖出几套产品可以走向成功？（两套）对，所以你的出局费应该是52加52等于104万！”

掌声更加热烈了。

“这就是刚来给你出的脑筋急转弯，一加一等于几？现在告诉大家，一加一等于104万！”

鼓掌！

“可是有的人实在能力太强，叫了三个人，摆了三条线。当他出局时，这52万没有了，这104万也没有了。”

大家哇声一片。

“这时公司会给你中心发货奖。公司为了感谢你带来更大的团队，决定奖励你一条线出局费120万！三条就是360万！”

“实际上加上出局费和你每个级别拿的工资，一条线的钱是370万。我们网上有位A级别老总叫张貌，是网络的传奇人物。他原本是四川德阳的一个普普通通的打工仔，在饭店打杂，月工资只有300。他身高一米五四，用他自己的话说是‘长不像冬瓜，矮不像茄子’，人送绰号——鱼头。他是被他的老板曹青邀约到我们网络的。他听完第一堂课出来，就问曹青，大哥，你就要我来看这个呀？曹青一米八的个头，张貌是仰着头问他的。曹青气势汹汹地说，就是让你来看这个。张貌说也说不过，打也打不过，只好乖乖地待在这里看。看懂后他加入了行业，没想到他成了行业的一匹黑马。他为自己摆了18个部门，也就是18条线。每条线是370万，大家算算，我也算不清了。在座的可以说都不比张貌差，他能我们为什么就不能呢？

## 52公斤的耗子（3）

“我们再来看看做这个行业需要多少资金。首先是2800的上线款，许多来到这里的人开始的时候蹦啊闹啊，等他们看懂了他们又犯难了。有的人劳苦一生，到头来连这2800都没有，后来是流泪离开了。等他们赚钱后，再重新加入我们行业。还有在这里我们每天需要七元的生活费，包含你的住宿、一日三餐、水电以及课堂的租金、笔墨稿纸等，另外加上你的烟钱——我们都抽两块钱一包的烟，以及电话费，再考虑到女孩子还吃吃零食等，一个月的费用是300元。我们打算用十个月的时间走出行业，一共需要6000元。如果十个月都做不上去，到时候我就用大石头绑在你身上，从30楼把你推下去，即使摔不死，我也要用石头压死你。

“在这个行业还有个好处，就是你结婚的时候，公司会送你50万的贺礼。如果都是网内的，那你们加一块儿就是100万。结过婚的也不要愁，到你做寿的那天公司也会送你50万礼金，你们的子女以后可以免费就读天津ＴＳ大学。这好处太多了，我都讲不完。

“我再给大家做个逆向思维。我们做到E级别，手下相当于有两个人帮你打工，一个月拿五百是正常的；到C级别，下面有10到64个人帮你打工，一个月拿大几千是肯定的；到B级别，下面有65到392个人为你打工，拿几万元也不是没有可能；然后你做到最高级别A，下面是393个以上的人在为你打工，一个月拿10多万，纯粹坐享其成。

“现在来的新朋友里面，有种地的、打工的、经商的。种地的一年算你挣5000，三年是1.5万；打工的算你是白领，每月5000，不吃不喝三年18万；经商的你一年赚10万，三年30万。（下面惊讶，不吃不喝呀？）再看看我们网络营销，一年就是200多万。说到这儿，如果你们还想去种地，那把粮食种好点儿，我们去买，高价买，买得你成为百万富翁；如果还想打工、经商的也回去好好做，到时再来为我们打工，或者我们去收购你的产业。

“你们现在可以为自己做个选择。智者创造机会，勇者把握机会。

“选择不对，努力白费……”

我忽然感觉热血沸腾，身心飘飘。罗鸥一个个把我们请上讲台。台下的人大声问，觉得怎么样？我们说——好！台下继续问，选择还是放弃？我们异口同声地回答——选择！

气氛瞬间达到了高潮，有点类似于情景销售。李萍一边鼓掌一边向讲台走过来，旁边的人纷纷让开道路。她大声宣布：“今天就是我们现实的日子，我们的网上B级别老总下来给大家发工资了！”大家群情涌动。

李萍问：“我们该怎么样迎接我们的老总？”只见所有人都站了起来，双手举过头顶，一边拍掌一边有节奏地欢呼：“老总辛苦了！老总辛苦了！”

不知道拍了多久，老B们还未现身。我手也拍疼了，胳膊也酸了，想偷懒放下来歇歇。不料何玉琼和李冰一左一右重新架起我的手，丝毫没有让我歇息的意思。没办法，我只好跟着他们继续疯狂地鼓掌。五分钟后，传说中的老B们终于出场了，此时台下的气氛霎时达到了颠峰。

我仔细打量着眼前这些被奉为“比神还神”的人物。三人中，一个稍微年长，不过也就20岁左右，另外两个略小，估计16、17岁的样子，但一身名牌使他们举手投足间都有一种成功人士的气派。

瘦长的一个首先介绍了下自己：“我叫段晖，今年16岁，来自云南，是年纪小的、网上大老总何俊邀请我来的。如今我在享受B级别的好处，免费全国旅游。”

## 52公斤的耗子（4）

何俊即是他身边略微年长的那位，我看了一眼何俊，可能是天气太热，他把衬衣纽扣解开了，露出里面比手指还粗的金项链，并不时伸出手腕看时间，劳力士表的光芒晃得前排的人眼睛都花了。

段晖接着说："在座的，有我的叔叔、阿姨，还有我的舅舅，今天我站在这里，并且得到了成功，我要向你们表示感谢，同时感谢旁线友线的老板和领导。"他深深鞠了一躬，引来狂风暴雨般的掌声。

"大家说，我一个不到16岁的小伙子，为什么会取得这样的成就？要知道，我的家庭是很贫穷的，小时候连个像样的书都念不上。我舅舅家也好不到哪儿去，就像白板上讲的，外面下大雨，家里下小雨，一年四季吃了上顿愁下顿。可自从我与这个伟大的行业结缘，我把我的父母、叔叔、舅舅全都带进来了。现在我的家族已经和贫穷告别，我的名字将在我们的族谱里占据重要地位。刚来的新朋友，你们已经看懂了这个行业，我劝你们千万要做一个明智的抉择，这对你可能不重要，但对你的家人，你的父母，你的儿女，是非常重要的。因为你的决定，会改变他们的命运。他们以后是一辈子为人做牛做马，还是快乐地享受人生，取决于你。也许你会认为这个地方很苦，你觉得吃不了这种苦。可你想想，我一个16岁的小伙子能吃，下面还有50多岁的阿姨能吃，你为什么不能吃？我们不问苦，不问累，要问值不值！"

几个听得心潮澎湃的新朋友大声喊："值，肯定值！"

段晖语气高昂起来："大家羡慕我吗？不要羡慕，我只是比你们早来了几天而已。我的今天就是你们每一位的明天。等到你们成功的那一天，你们可以算一下，我们的A级别老总也算过，现在的你们每分钟、每秒种，包括吃饭、睡觉都在挣钱，我以人头保证。知道你们现在每个小时挣多少？"说完伸出五指——"500元！"

"新朋友可能不相信。不相信没关系啊，在座的老板呢？"

众老板高呼："对！"声音震耳欲聋。

段晖微微一笑，潇洒地挥了挥手：“等到你出局的那天，你再回头看看，现在吃的这点苦还真不算什么。我敢说我一个人把我们家族三到五代的苦都已经吃完了，我的子孙不会再吃苦。前来考察的新朋友，你们也不需要相信我们每个人说的，自己用心看，相信自己。”

等段晖激情演说完毕，何俊开始宣布他们此行的真正目的：“今天是个现实的日子，下面给大家发工资。我念一个，就叫到。好了现在开始：何玉琼，495元，发500元……”

三个老B志得意满地坐了下来，其中两人从包里拿出一大堆红艳艳的百元大钞和一大叠零钞。

何俊说，“何玉琼一个直接销售奖365元，发370元；一个能力奖122.5元，发130元；合计500元。传统行业里，老板巴不得扣你个精光，我们行业是越发越多的。虽然何玉琼这个月只发了500元，但下个月会更多，这是一个几何倍增的行业。”

何俊叫着一些人的名字，上去的人无不点头哈腰地等老总把钱递过来，然后说：“何总辛苦了，段总辛苦了……领导辛苦了，各位老板辛苦了！”说完昂起头来一脸自豪地从人前走过。

“大家把业绩单拿去看看。”一位老总一边说，一边丢出几包玉溪香烟，大家一支支地传了下去。

见一群人围着看业绩单，我也好奇地凑了上去，不料被罗鸥一下子抢走了，并很快被回收上去。我觉得有点儿遗憾，也许因为我还不是行业老板的缘故吧。

## 2800的上线款 （1）

下午的太阳很大，每个人脸上都渗着细细的汗珠，但每个人的心里却好似清风拂面，一双双眼睛泛着希望之光。上午堂课上那些激动人心的数字以及那些春风得意的老B们发工资的情景一直还在心头回荡，我有一种豁出去的念头。成功仿佛就在不远处向我招手，就看我能否果断地去把握了。

看见宋建明时，我甚至因为觉得自己误解了他而露出歉意笑容。宋建明也似乎看懂了我的心思，显得格外地开心："你现在明白了吧。"

"明白了。"我尴尬地笑笑，心头的阴霾和郁闷一扫而光。

何玉琼帮我打伞，把头轻轻靠在我身上。尽管是炎炎夏日，但此时此刻我却如沐春风。

我扭过头怔怔地看着她，一种非分之想正在心头慢慢酝酿。

何玉琼迎着我直视的目光，嫣然一笑："哥，你有什么打算，还走不走啊？"

真是不懂浪漫也不解风情啊，我原本以为我们会四目相对、含情脉脉、心照不宣，不料我主动营造的暧昧气氛全被她破坏了。

"不走了，我要在这里干一番大事业，我要让那些以前瞧不起我的人看看！"既然她不让展示我的温情，那我就要让她看到我的豪气万千。

"那你准备摆多少条线啊？"

"20条。"我想都没想。

"这才是我心目中的男人啊，你一定比张貌强的。"何玉琼用倾慕的眼光仰视着我。

"那当然。"听何玉琼这么说，我很是得意，得意中还夹杂着一种成就感。

"那你准备买几套产品啊？"

“我能买多少套？一套吧。”

“就一套啊？”何玉琼停下脚步，“你可以给你父母也买两套的，你有没有孝心啊。”

“你们不是说一张身份证只能买一套吗？”

“这是我们唯一可钻的空子。你可以帮自己的父母、妻子或者子女买，然后他们可以不在职，你一个人操作付出就可以了。你想想，到时候，你们一家人都拿工资，该多好啊！”

我突然想起一个问题：“你们这是不是先来的人把钱赚走了，后来的成了垫背的啦？”

“那是不存在的。张貌张总的上线曹青，摆了两条线，一条370万，两条赚了740万，为自己买了辆奥迪A6。张貌呢，摆了18条线，买了辆奔驰600。你说究竟谁赚的多？你完全没用心。”何玉琼说完撅着嘴。

我赶紧哄她：“我只是想求证一下。”

何玉琼又问：“你打算什么时候上线？”

“再等半个月吧，我得先回去拿钱。”

“你既然回去能拿到，在这里你也一定能拿到。我们来的时候朋友都没叫我们带钱，再说我们行业做的就是时间，你多耽误一天，你的整体网下，也就是你发展的下线，会多吃几个月的土豆白菜。这会减慢你成功的步伐。”

“那该怎么办？”

## 2800的上线款 （2）

“打电话找你的亲戚朋友借。你这是最后一次求他们，以后等你出去了，你加倍还他们。他借你5000元，你还给他50万，人家也高兴啊。”

“我想找父母，可靠点儿，但不知道怎么开口？”

“以工作交押金，或者生病、跟人合伙做生意的名义要啊。”

“那不是叫我去骗我父母吗？我不干。”

“这是善意的骗，以后你家里会明白的。”

“那我还不如直接告诉他们好了。”

何玉琼摇头：“直说他们肯定不会同意的。你这也是最后一次求父母，我想他们会理解你的苦心。何况现在外面传得沸沸扬扬，你直说，你父母不仅不帮你，还会拖你后腿。”

见我没表态，何玉琼又问我：“你现在只是想做还是说确定下来了一定要做？”

“我确定了。”我斩钉截铁地说。

“那就好，你要是确定要从事这个行业的话，我们一定会帮你。”

“帮我什么？”

“帮你弄上线款。”何玉琼把我的手放在她的手心，用力捏着，“等你出去了，想怎么样都可以啊。不过，就怕到那时你身边美女如云，已经想不起我是谁了。”

“怎么会！”我的心被她弄得荡漾不止、蠢蠢欲动。

“最后一次骗你父母吧，心狠并不等于心黑。”在不停地释放糖衣炮弹的同时，何玉琼一直没忘记坚定我的信念。

随后的三天，每天上午罗鸥都安排何玉琼和宋建明带我去听课。按照以往的程序，一般都是以生日联谊会、某某走进衢州为由头拉开帷幕，等到新朋友全部被带入课堂后，便会有一名新上线的老板客串主持，并请一位资深传销人员做一到两个小时的分享。期间，还有某

位领导负责课堂纪律，不允许说话，更不许擅自离座，上课前所有老板的手机都要上交，新朋友则要求关机或者调到震动。这些人讲的内容都大同小异，不是说自己曾经在传统行业是多么多么风光，就是如何如何落魄，结果被至亲或者好友一个善意的谎言骗进了这个行业，并很快从最初的厌恶、仇视，到一步一步地深入了解，再到慢慢接受和心甘情愿地从事；明白其中的奥妙后，还将自己的亲朋好友带入行业，现在这些人都已经踏上了成功的跳板，前程不可限量。讲到动情处，语气哽咽，煽情异常。

## 2800的上线款 （3）

可这几场课我每次都是还没听到一半，就被何玉琼带出来了。我问怎么不听了？何玉琼看着我哈哈大笑：“怎么，帅哥，听上劲了？”

宋建明的姿态也明显高了许多：“不要问那么多，都是领导安排的。”

我心想：“刚开始你还求着我呢，甚至连跪都跪了。现在我决定做传销了，你就开始摆谱了啊，真不是个东西。”

趁何玉琼去买水，我故意激将宋建明：“我已经看完了，不想做这个，你给我买火车票，我回去算了。”

宋建明愣了：“这么好的行业，这么难得的机会，我们穷人翻身就指望这个了，你还不想干？”

我用力点了点头。他慌了。

中午他们带我在健身公园小坐到12点多才回去。

路上我问：“怎么不早点儿回去？”

何玉琼说：“不是为了多玩一会吗？”

“你们是不是有规律的，到点才能回去？”

何玉琼还没回答我，宋建明却冷不防晃到我面前：“不要多问。”

我狠狠地瞪了他一眼。

回到寝室，我发现除了认识的老板外，还多了两男一女三个新朋友。这几个人我在课堂见过，曾和我同坐第一排的小板凳，年纪都不到20岁，估计和我一样，都是等上线款的新朋友。刚来时，他们都很郁闷，一副要死不活的样子，如今个个精神抖擞，充满活力，走路都带着一阵风。

下午串寝的时候，我们被安排在一起，互相讨论怎么去骗上线款。在座的每个人都发表了自己的意见。一个男孩决定以承包工地食堂的由头找家里要钱，领导随即安排一名对此业务熟悉的老板参与他们的探讨。那个女孩子说她家里没什么钱，想找她在虎门打工的一个

表姐借。领导给她出了个主意，就说自己怀孕了，但男朋友跑了，在医院一检查，不料怀上的是葡萄胎，需要入院治疗。可关于具体费用是多少，他们争论不清，只好先派人到医院问问。不过比较麻烦的是，因为她是被弟弟骗来的，很多亲戚都知道她弟弟在搞传销，而且她在考察的时候，曾打电话给表姐说弟弟在做这个行业，能否弄得到还是未知数。

何玉琼朝我挤了挤眼睛，言下之意便是我当初不要你乱打电话，是为你好，你现在明白了吗?

后来那个女孩子足足等了三个多月，她表姐才给她寄钱。钱一到，她就上线，成了一名老板。而另外两个，很快就弄到了钱。

我按照他们教的办法，以急性阑尾炎发作的名义给家里打电话。接电话的是父亲，父亲是个下岗工人，一直在武汉的一家服装厂打工。听到父亲关切的声音，我的心里很不是滋味，说着说着就开始哽咽。何玉琼见状，赶紧把我的电话摁了，生气地说，刚才跟你说的你怎么都忘了，你说不上来的时候就赶紧把电话挂了，然后再打过去，假装喊“喂喂，你的电话怎么断了”，记住要想好了再说。

## 2800的上线款 （4）

我依言再打过去，还没张口，何玉琼就把电话抢了过去，大声说：“我是医院的护士，你儿子的病必须要动手术，你最好在下午把钱打过来，要不然出了什么事你当父亲的自己看着办……”

那天我哭了。我从来没这样骗过自己的家人，心里特别难受。下午的时候，父亲从银行给我打了三千块钱，并在电话里说：“儿子，现在只能给你这么多，钱还是找别人借的。我们在外面都不容易，你好好养病，钱不够的话我再给你弄。”

## 正式上线（1）

拿着刚从银行取出来的钱，我思绪万千。

正式上线的时候是下午六点。一伙人正待在屋里打牌，忽然听见有人喊：“领导来了。”大家都一窝蜂似的跑到门口跟领导握手、递毛巾、倒水，何玉琼和宋建明则蹲下去用手帮领导擦皮鞋。这时我才看清进来的是白晋和李萍。

一行人坐定后，李萍兴高采烈地问：“听说你们家发生了件喜事，是什么喜事啊？是结婚还是生孩子呀？”

大家都附和道：“比结婚生孩子还要高兴。”

“真的吗？那是谁呀？主人公呢？请上座！”

何玉琼把板凳放到领导面前，一边请我坐下，一边说：“你能坐在这里，说明你已经把我们的行业考察懂了。”

我点头。

“那么，请你出示身份证复印件两张。”

我掏出何玉琼帮我复印的身份证复印件。

“在反面写上你的名字，并署明‘我自愿加入’以及年月日。”

“你知道天上不会掉馅饼，那么请你拿现实的东西——MONEY。”

我递上刚刚从父亲那里骗来的2800块血汗钱，心里五味杂陈。不过想到以后的光辉前景，心想这点儿钱算得了什么呢，我会加倍奉还的。

“我现在代表公司考核你几个问题，你不用紧张，是白板上的知识。”

“恭喜你看懂了，我现在问你一个问题——你的领导，包括我，以及你的推荐人，还有何玉琼他们，有没有强迫你加入？

“嗯，没有就好。那再问你，有没有像传说中的那样灌迷魂汤、喝辣椒水、关黑屋子、拿钱取人？

“对，这绝对不会有的。这是我们行业的规矩，来去自由，有缘你就留下，无缘你就趁早走人，绝对不会逼你。还有就是，我们行业现在没有立法，不能给你出具任何发票，你能否接受?

“再次恭喜你，你真的是看懂了。你说我们的行业根本没立法，也不可能有正式票据。我们也可以给你弄张假发票，但你说有必要吗?我们这是人相信人的行业，我们的大老总张貌就是通过这种方式上线的，现在他已经面临出局。不信的话，你可以去查查，我们的行业一环扣一环，从你的上线可以一直查到1998年的41人团队。

“在下个月的一号，你的名字将会出现在天津TS的电脑系统里，到时你会有个员工编码和相应的产品。不过产品等你到B级别时再用，现在用也起不了什么作用。

“那你说我们是不是集团性诈骗?

## 正式上线（2）

“对，绝对不是。说我们公司运行了十年，在我国，有哪个诈骗集团会横行十年呢？再说在衢州，每天都有很多人上线，每天少说也有十多万现金流入本市，你说衢州市市长他不会不知道吧？要真是诈骗的话他不会不管吧？所以绝不是什么集团性诈骗。还有你想，这么多人每天为你忙里忙外，端茶倒水洗衣服，这么多天，你这点儿钱还不够他们在衢州喝风的。

“在我们行业，你会经历三难。一是思想观念转变难，恭喜你度过了；二是上线款难，很多人看懂后没钱做行业，流泪离开了，恭喜你也没问题了；三是承受亲朋好友的不理解难，这个你大约正在经历。如果你家人知道你在做这个，说你父母快病死了，你会回去吗？

“对，等我们做成功了再回去。衣锦还乡，风光地回家去。以后你就不会让爱你的人流泪，让关心你的人伤心。

“除了承受亲人的不理解，还要承受媒体报负面，因为我们赚的就是负面钱。

“我们保证你一定走向成功。”

……

接下来，我压抑不住心中的兴奋，激情高歌了一曲，唱的是极易让我热血沸腾的《相信自己》。我一唱完，他们都拼命鼓掌，并纷纷过来祝贺我。“恭喜你，世界上少了一个穷光蛋，多了一个百万、千万富翁，更重要的是多了一个成功而密切的合作伙伴。”

这一晚，我处于严重的亢奋状态，根本没去想远方正为我牵肠挂肚的父母。

次日在课堂，何玉琼率先走向讲台，向大家高声宣布：“现在我有个好消息要告诉大家，我们家出了件喜事……”

作为主人公，我走向讲台的时候，兴奋之情溢于言表。

“现在我宣布，我与天津TS正式结缘了。”

我话音未落，便听到无数的尖叫。台下的老板自发地站成两列，挨个上来向我鞠躬、握手，并不住地祝贺：“恭喜你，王老板，世界上从此少了一个打工仔，少了一个穷光蛋，多了一个百万、千万富翁，更重要的是，我们多了一个成功而密切的合作伙伴。”

这些自从我上线便听了无数遍的机械式的赞誉，虽然听起来毫无新意，且充满了教条主义的恶俗，但此时却让我感觉是那么的温暖。

接下来的五天，是我的培训期。不过，自从上线后，我明显地感觉到我不如刚来的时候那么吃香了。

大清早起来，他们虽没让我去做什么事情，却拉着我看他们做什么。那意思分明就是我以后得学着他们的样子，他们干什么，我也得干什么。

按照规矩，早上6点20必须起床。最先起来的人烧水、做饭，然后帮其他的人把茶杯倒满。目前交给我的任务就是辨认每个人的茶杯。15分钟下来，我只记住了四个人的。李冰看上去很不高兴：“你要用心去做每一件事，行业做的就是细节。”

我抓了抓脑袋，感觉有点儿痒，便想把头洗洗，走进卫生间，刚把头发淋湿，何玉琼就睡眼惺忪地跑到门口嚷开了：“不要洗，大清早洗什么头？”

我有些不快，没理她。她很生气，一把扯着我的胳膊就往外拖。

我大怒：“你怎么回事啊，我洗头你管得着吗？”

## 正式上线（3）

“现在都什么时间了？早上还有很多人没洗漱，不要耽误大家时间。”

我烦闷胡乱把头发擦干，心想，怎么搞的，昨天还可以洗头，今天就不让了？这些人翻脸比翻书还快。

隐隐的有些失落。听到李冰在外面叫我：“王老板，出来打牌啊，三缺一。”

我无精打采地坐到他们一边：“我看你们打吧。”

他们见状，纷纷劝道：“王老板，你现在由一个帅哥摇身变成了老板，多不容易，还是过来一起玩玩吧。”

何玉琼板着脸：“现在大家都一样，难道要我们求你不成？”

见此，我只好陪他们打牌。

打了几圈，李冰提议：“王老板来一首！”

大家稀里哗啦地鼓起掌来。

我小声哼了一曲。

何玉琼又不高兴了：“怎么有气无力的，哪像个男人？”

我说我不唱了，心里特烦。

正僵持着，有人喊了声，“领导起来了。”大家赶紧拥到男寝室门口，一一和罗鸥握手。

我跑在前面，没想到何玉琼突然从后面抢到我前面，我停不住，一下子把她顶出老远。只听见砰的一声，何玉琼的头撞到了墙上，她捂着头半天没回过神来。

我和罗鸥握完手，扶着何玉琼道歉。何玉琼苦着脸，狠狠瞪了我一眼。

等所有的人向罗鸥献完殷勤，罗鸥把我和何玉琼叫进寝室，气势汹汹地对何玉琼说：“何老板，向王老板道歉。”

我非常不解：“是我不对，撞到她了，应该是我向她道歉。”

但何玉琼还是依罗鸥所言，低着头小声跟我说，“王老板，对不起。”

罗鸥不耐烦了：“声音太小，我没听见。”

何玉琼一脸无辜，不得不大声说：“王老板，对不起。”

我问罗鸥：“为什么要让她向我道歉，我不明白？”

罗鸥严肃地说：“你对树立领导形象很用心，你做得很对。”

何玉琼不服：“我也很用心。”

罗鸥大吼：“你听好，现在下去跑三圈，早上不用吃饭了。”

何玉琼眼里噙着泪，头也不回下楼去了。

我于心不忍，说：“我代她跑。”

见何玉琼下楼了，罗鸥拍着我的肩膀笑着说，“你很真诚，这点很好，我很欣赏你。我们是完全复制的行业，只需要沿着成功人士的步伐走就能成功。行业不需要创新，只需要听话，你能做到吗？”

“能。”

“在听话前再加上四个字——不折不扣，你能做到吗？”

“一定能。”

“一定能我们就一定能保证你走向成功。”

## 正式上线（4）

我的脑海中突然浮现了这样一个画面，那是我来的第一天，一位阿姨为了和领导握手，狠狠地摔了一跤，却装做没事儿一样。原来这么做就是为了树立领导形象。难道就没有其他方式了吗？非得把自己打扮成奴才的样子才有效果吗？想到这里，我不禁为以后的生活开始担心起来，我很担心有一天我也会像他们那样心甘情愿地放下一个人的基本自尊，跪下去用手为一个又一个所谓的领导擦鞋。

“开饭。”罗鸥喊道。大家立马开始忙碌起来，挪板凳的挪板凳，端饭菜的端饭菜。

等大家都在饭桌前坐定，罗鸥向四周扫视了一眼，最后目光停留在我身上：“王老板，你又有心事了吗？看起来好像很茫然啊。”

我不知道该怎么回答，刚才的那一幕无端刺激了我。罗鸥说得没错，我确实有些茫然。

“这个行业做的就是激情，我挺看重你的，不要消极，早点儿做出去。”

李冰把饭递给我，顺手又递来一碗，说：“感染一下。”说完跟我换了一碗。

正要吃饭，李冰提议说：“饭菜这么香，我给大家讲个小故事下饭吧。”李冰刚要开讲，旁边一个男的说由他来讲吧，并不由分说把李冰的声音给压了下去。李冰见此，索性不讲了，听他讲。

我三下五去二就把饭吃完了。这几天感觉有些慢慢习惯这里的生活了，饭量也大了很多。我正准备把碗放下来，李冰拦住我：“好好听故事，先别放下。”

我问什么时候可以放碗啊，拿在手里真别扭。

“等领导吃完了，你就可以了。”

我只好死死盯着罗鸥，希望他快点儿吃完。

李冰看罗鸥快吃完了，迅速把碗往桌上一放，急跑着向卫生间冲去。不用说，我知道她想干什么。

罗鸥放下碗，对大家说：“各位老板，吃好吃饱。”

大家异口同声地说，“领导吃好吃饱。”

这时，李冰和一名男老板恭恭敬敬地走上前来，一个鞠躬递上毛巾，一个鞠躬递上茶杯。

“领导请用毛巾。”

“领导请喝水。”

吃完饭，开始做游戏。令我郁闷的是我居然中招被惩罚扮神经病。当我涂上胭脂口红摇摇晃晃地从卫生间里走出来时，不禁扪心自问：“我是假神经还是真的神经了？”

我想起了何玉琼，觉得无限怅然。

## 学习学习再学习（1）

从今天起，我进入学习阶段，学习内容主要有心态、讲课、主持以及管理寝室等。

下午去串寝时，主要是学习市场表和心态。

市场表包括以下内容：

姓名、性别、年龄、兴趣爱好、性格、是否好色、居住地址、月收入、以前从事过什么行业、与家人关系怎么样、是否有事业心、是否满足现状、与本人关系如何等等。

看到表格，我不禁暗想："宋建明那小子肯定把我写成了好色，要不然怎么解释他们总让女的带我呢？"

市场表分外围和内围两部分。所谓外围，就是与你的家人、亲戚没有任何联系的那些人。邀约一般从外围开始，即使万一搞不定也不会砸掉内围市场。内围永远是自己的固定资产。

我迷惑了，这不就是骗自己家人吗？

坐寝的领导是李萍，她强调说，我们在邀约时，一定要摆正自己的心态，就是说我们要觉得自己没有去骗任何人，我们只是想带给他一个行业，一次机会。

李萍先讲了行业的五大杀手，说它们就像烫手的水壶，不可以碰。

一是生活要AA制。生活费七元一天，每五天一交，交到家里的领导手里。"注意不要当着新朋友的面交，要不然人家还想，吃的像猪食还要我交钱啊？还有，每个人每月要买两盒牙膏、两袋洗衣粉、一块香皂。以前有人经常不买，或者买也买水货的，衣服也洗不干净。如果再有类似的事情发生，自己投币。"（我问：什么是投币？回答：过几天你就知道了。）

二是金钱借贷。不允许私下借钱，如果两人产生借贷关系，必须经领导同意，即使借一块钱也必须给领导打电话。

三是拖欠饭费。

四是感情萌芽。

五是自私。

接着，李萍又讲了十二种心态。

第一种，是自信。就是说要相信自己选择的，选择自己相信的。“相信我们的公司，相信我们公司的大老板李总，相信C B A级别老总和领导，相信身边的每一个人。我们选择一样，得到的也会一样。成功的起点来源于自信，成功的终点来源于坚持。男人有了自信可以征服世界，女人有了自信可以征服男人。

“第二种，要有老板素质。老板素质分内在素质和外在素质。内在素质是指言行举止。男女老板不许穿着过于前卫和暴露，和新朋友交流要注意前三天三谈三不谈。所谓三谈，就是和新朋友拉关系，谈人生、谈社会、谈理想；三不谈，即不谈公司、不谈产品、不谈制度。外在素质是指‘头可断，发型不能乱；血可流，皮鞋不能没有油’。我们创业比较艰苦，但是也不能弄得毫无章法，不顾形象。早上起来，你们要梳理好头发，喷点儿啫哩水。因为你们现在是老板，不是恭维你们，你们从踏入行业开始，就是不折不扣的百万、千万富翁。‘销售靠嘴，成功靠腿’。大家每走一步，就是十块钱，你们可以不相信，但等你们出局后你们算一下，就知道了。皮鞋一定要擦亮，虽然只是几十元钱买的，但也要讲究形象。我们行业里有四种人，一种是有才有德的人，我们称之为马；一种是有德无才的，我们称之为牛；一种是有才无德的人，我们称之为狗；一种是无才无德的，我们称之为猪。大家要做就做马和牛。

## 学习学习再学习（2）

“第三种，一切归零。不管大家来行业前是多么风光，还是多么落魄，在这里必须从零做起，不要奢望一步登天。行业是人在做，天在看。以往你所有的一切坏习惯，导致你在传统行业不能成功的坏习惯，例如酗酒、吸毒、赌博、睡懒觉、乱搞男女关系、偷盗、嫉妒等等，要一古脑儿忘掉。行业会慢慢改变你。小改变，小成功；大改变，大成功；不改变，休想成功。

“第四种，善于学习。学习如逆水行舟，不进则退。怎么学习，学习领导的成功经验和闪光点，学习老业务员每天怎么做的，沿着成功人士的步伐前进。何谓学习？分学、习、教三步曲，先学后习，最后把它教给新上线的老板。

“第五种，积极热情。积极的人像太阳，走到哪里哪里亮；消极的人像月亮，初一十五不一样。看到没做到，不如看不到；想到没做到，就是懒惰。我们不允许团队出现消极的人，他会像一团乌云，笼罩在大家心头，影响我们成功的脚步。如果出现消极的人，大家可以先找他单独谈，实在不行就把他隔离，或者放假让他回家。为了避免消极情绪，一不允许看电视、报纸杂志和上网；二不允许出现消极的言论。我如果看到有谁有这种倾向，那我就请他赶快回家，因为他不适合做这个行业。

“第六种，勤于付出。付出你的时间，付出你的经验，付出你的劳动，付出你的知识。最重要的是付出你的五心。哪五心？关心、爱心、耐心、良心、责任心。一个付出者他不一定是个成功者，但一个成功者他百分之百是个付出者。

“第七种，乐于包容。容天容地容天下可容之物，笑天笑地笑天下可笑之人。领导包容下级是成功者，下级包容领导是超级成功者。包容你身边所有人，包容一切的过错。

“第八种，知道感恩。感谢国家给我们带来这个不平凡的行业，感谢自己的父母，感谢公司的大老板李总，感谢CBA所有级别的老总，感谢身边的每一个人。感谢课堂，感谢小板凳，感谢土豆白菜，感谢它们是因为它们会给我们带来成功和想要的一切。还要感谢那些瞧不起我们的人，感谢那些在背后戳脊梁骨给我们泼冷水的人，也感谢曾帮助过、关心过、爱过我们的人，感谢他们把我们推进了这个行业。最重要的是，我们要感谢自己，是因为自己有胆量、有勇气才选择了这个伟大的行业，我们的一生和我们的家族将从此开始转变。

“第九种，保持一颗平常心。对任何事物保持平常心。你邀约的对象不来，也不要懊恼，来了也不要喜形于色。留下了，别兴高采烈；走了，也不要痛苦得像丢了几百万似的。平常多笑，不要老板着脸把别人都看成仇人。

“第十种，要有敬业精神。我们是24小时上班制。为什么要24小时上班？是为了盯着新朋友，不要让他在夜里跑掉。我们要把别人的120万当成自己的120万来对待，睡觉时候还要睁一只眼闭一只眼。早上6点20起床，7点30吃早饭，8点50进课堂，9点开课；中午12点50前必须回寝室；下午2点准时开饭，4点串寝；晚上6点50前回寝室，7点30吃晚饭，9点就寝。

## 学习学习再学习（3）

“第十一种，善于发掘。从平常事中寻找不平凡的价值和思路，别人认为你根本无法做到的事情，你却能做到。

“第十二种，强烈的成功欲望。把目标刻在钢板上，把计划写在沙滩上。”

五天的培训期很快就过去了。除了学习心态，还要学习讲故事。新人来到我们家，第一个故事必讲《捡金子》。如果事情当天就被抖开了，中午就讲《婆媳》或《胖女人》*，如果遇到婆媳关系不好或是比较肥胖的女人，便换一个。除了讲故事说道理，还有180个脑筋急转弯和各种各样的游戏，这被他们奉为业务员的三大法宝。三大法宝的作用一是在饭菜不好吃的情况下，可以转移新朋友的注意力；二是加强亲和力；三是轰托气氛的渲染。有人总认为只要不进课堂他们就没办法。事实上，真正把新朋友留下来的地方不是课堂，而是寝室。进课堂永远只是让你感受气氛，观察你是否能融入环境。说白了，就是声东击西，你心理上抵触课堂，因为坐课堂累，而且非常吵，屁股疼，腰也痛，所以回到寝室，你就想好好休息一下。这时候，他们所谓的亲和力便开始见效了。那种关怀，我敢说是很多人一辈子难以得到的，四个字：众星捧月。但他们确确实实是真诚的，因为他们都觉得这么做是应该的，殊不知自己只是网头的一个棋子，被成功洗脑而已。

我管理过一段时间的寝室。寝室实行的是半军事化管理，概括起来有三项内容。

一是积极树立领导形象。见到领导必须鞠躬、握手、擦皮鞋、拿毛巾、端茶递水，那场面大约也只有古代的王侯将相可比。树立领导形象的作用是，新朋友来的时候如果闹起来，领导出面时说一句话会比任何人说话都管用。因为新朋友感觉推荐人骗了他，带新朋友的也

是一丘之貉，对他们不信任，而对领导则会另一副态度。领导这时往往都会说，我只是引导者，带头干，我不是霸权者。

二是搞好团结。团结就是金子，不团结是盘散沙。

三是互相配合。要求大家只要有人提议，无论干什么，都要一一响应，不要让新朋友感觉他们是一盘散沙。比如讲故事的时候要积极配合，做游戏时敢于犯错。他们认为做神经病是为了逗新朋友开心，是为了把新朋友留下来，是一种非常好的付出心态。

## 尴尬的事情一箩筐 （1）

七月初的时候，课堂上发生了一件非常尴尬的事情。

这天，我和来自河南的一个23岁的小伙子蒋坤坐在一块儿听课。蒋坤听着听着忽然别过脸瞪着我。我发现他额头上的汗大颗大颗地往下掉，神情相当难受。我悄悄问他：“你怎么了，不舒服吗？”

蒋坤双手紧握，一言不发。

我抬头看了看管理课堂的白杨，他发觉到我们的异样，但也只是面无表情地望了一眼。

我追问蒋坤：“你怎么了？”

蒋坤好像正忍受着巨大的痛苦：“我想大便。”

我原本以为蒋坤突发了什么病呢，没想到会是这事。无非是想上厕所嘛，有什么难的。不过因为课堂上不允许擅自出去，所以蒋坤只能忍着。

我低声对他说：“你要是实在忍不住，就出去吧。”

看样子他是被课堂纪律吓住了，憋着劲从嘴了迸出了四个字：“他们不让。”

靠，这什么事儿啊。看他那难受劲，真是每分每秒都是煎熬，我不禁担心，万一拉出来可真丢人。

我向白杨发出了求援的目光说，并把他叫到面前，小声跟他说：“领导，蒋坤要上厕所。”白杨一声不吭，仿佛没听见似的。

蒋坤见此摇了摇头，意思是他还能挺住。我又好气又好笑。

大约过了三分钟，我听到一声闷响，一股难闻的臭味在燥热的空气中弥漫开来。这小子肯定是拉在裤子里了，我赶紧用手捂着鼻子，还没来得及换口气，又听见“哼唧”一声巨响……

再看蒋坤，满脸涨得通红，双手死死握着板凳，但眼睛仍然顽强地盯着白板。

我偷偷观察了四周，大家居然都若无其事地继续聚精会神听课，就连白杨也无动于衷。就我一个人在左顾右盼，反而显得有点儿怪摸怪样。

那一堂课，简直比一年还要漫长。好不容易等到下课，我和蒋坤一起走出课堂，我看见他和领导握手道别时，屁股上湿乎乎的一片，还有一坨极小的大便从裤管里悄悄滑落到地上。众领导视若无睹，笑吟吟地互相握手告别。

我想，蒋坤这小子怕是脑袋坏了。

我们来到一口压水井旁。蒋坤说："王老板，谢谢你帮我压水。"我用力压出一股冰凉的井水，他蹲下身去，把裤腰松开，任凭水流从屁股冲到裤腿。看到满地被水冲散的大便，我恶心地扭过头去，过了一会儿，听见他说："好了，王老板辛苦了。"

我回过头来，发现他已经将地面上的污物用脚拨进了水沟，望着他的背影，一股莫名的恐惧涌上我的心头。

## 尴尬的事情一箩筐 （2）

回到寝室后，大家陆陆续续都回来了。我说，蒋坤你进去换条裤子吧，顺便休息一下。他却说，不行啊，中午不能进房间的，这是规定。如果大家都像我一样在里面休息，或者换衣服，新朋友来了，也要进去休息，这样耽误了下午串寝，谁担得起责任?

就这样，蒋坤不得不穿着那条湿漉漉的裤子，坐在炎热的阳台上等阳光把它晒干。夏季的太阳很毒，可为了晒裤子，他不得不忍受着长时间的暴晒。

晚上罗鸥回来后，大家开了个会。会上罗鸥表扬了蒋坤。李萍等领导也打来电话，希望我们向他学习。罗鸥说："你们要吸取的是他的精神，他的付出精神和平常心态度，学习得很到位。当然大家的包容心态也是不错的。加入这个行业，我们要有强烈的成功欲望。我们的大老总说过，前面哪怕躺着一堆屎，如果挡住了我们的成功之路，我们也要把它吃下去。"

我有种不知今昔是何昔的感觉，这还像一个正常的人吗?

晚上准备洗澡的时候，我没敲门，一头撞进了卫生间。没想到里面居然有人，惊鸿一瞥之下只看到白花花的一片。有人惊叫了一声，原来是李冰。李冰拿着水龙头二话不说就朝我眼睛里喷，把我淋得前心凉到后背。我慌慌张张地退了出来。这时又听到里面一个熟悉的声音骂道："色狼。"我听出是何玉琼的声音，心想坏了，这段时间她对我意见很大，不知道会怎么报复我。

她们俩从卫生间出来，像审问犯人似的大声质问我："王老板，你怎么回事，你都看到什么了？有没有看到？"

坐在阳台上乘凉的男人们不怀好意地哈哈大笑。我嗫嚅着解释道："我什么都没看到。"

第二天白杨为这件事情来单独找我。他的表情很阴冷，我担心会受到惩罚。

“昨天是怎么回事？”白杨问我。

我不知道该怎么说，半晌无语。

白杨催促道：“要我帮你说吗？”

“不，不用了！”我赶紧辩白，“我是不小心闯进去的。我当时没想到卫生间还有人，再说她们都没关好门。我不是故意的。”

“那你都看到什么了？我们是交心的行业。”

“我就看到她们的……屁股了。”我咬着牙说出了口。

“噢，是什么样？”

“有个人的屁股上有颗黑痣，不知道是李冰还是何玉琼的。”话一出口我就后悔了。

白杨的眼睛好像要喷出火来：“真的？”

“真的。”我十分不好意思地挤出一丝笑容。

“还看见别的什么了？”

“没了。”

白杨沉思了一会，说道：“你去投五元钱，然后下楼跑十圈，并向她们道歉。这是提醒你以后不要再犯相同的错误。”

我想了想：“就这啊？”

“你还想怎样？不要想讨价还价了，去吧。”

## 尴尬的事情一箩筐 （3）

投币是对行业内人犯错的一种处罚。每家用一个废弃的饮料瓶从中剪个口子，挂在寝室里。最低投一元，最高投一百。犯第二、第三次则按照几何倍增的形式加重处罚。

投完币后，我下楼跑步，李冰在旁边监督。天气实在是太热了，我跑了两圈就大汗淋漓。等坚持跑完，我腿都软了。回到寝室，我径直走到何玉琼面前，对着她和李冰鞠躬道歉。何玉琼余怒未消："你究竟看到什么没有？"

我感觉脸上仍在发烫："其实也没看到什么。"

何玉琼不依不饶："什么意思？"

也许是领导考虑到让我们消除误会，去上课时特意安排何玉琼与我做伴。路上我们几乎都没说话。从课堂出来的时候不到11点，还不到回寝室的时间。于是我们就晃晃悠悠走进了火车站旁的露天公园。

太阳很大，但何玉琼自从我上线后基本上就没打过伞了。我觉得很奇怪，问她怎么回事。

何玉琼仰着头，狡诈地笑着："我也不怕晒黑，等我做到B级别，住进宾馆了，仟色秀往脸上一擦，几天就变白了——白里透红，与众不同。"

"其实我是想问我怎么享受不了刚来时的待遇了？想想，真有点怀念啊。"我假装感慨。

何玉琼瞟了我一眼，讥笑道："你以为你现在还是我们的客人哪？你现在和我们一样，我们是成功而密切的合作伙伴。你找准自己的位置了吗？"

"你们果然是翻手为云，覆手为雨。"我反唇相讥。

我们俩像个无头苍蝇似的，在公园里到处瞎转，只为打发时间。

"我现在给你温习一下老板心态吧，你先说说。"何玉琼提议道。

我明白，这一定是白杨安排的，目的是要我加深印象。

“老板素质吗？我知道。”

“做人一定要谦虚。”说到这儿，何玉琼忽然又问，“昨夜你真的什么都没看到？”

我哈哈大笑。

何玉琼用手紧紧拎着我的胳膊，咬牙切齿：“说。”

“不就是屁股上长颗痣吗？”我搂着她的肩膀，一脸坏笑地贴着她的耳朵说。

何玉琼一把推开我，啐了我一口：“看你那色迷迷的鬼样子，一天到晚净想鬼事。记住，不要对任何人说，这是我们之间的秘密。”

我说可以，不过我有个大胆的想法，我想亲你一下。

“你这算什么，趁人之危？简直无耻。”

我把刚想说的“喜欢”两个字咽进嘴里，恶言回敬她：“你以为你多清纯啊，你的心里除了那120万的出局费，还有什么？你已经被扭曲了。”

“是的，我现在什么都不想，等我有了钱我想怎么样就怎么样。”

“算了吧，我不想说了，和你说话太累。你有了钱也只是一个暴发户。看你那嘴脸，我都后悔当初怎么对你有好感的？你说你还有感情吗？”

“现在我的脑子里除了成功，别的都不会去想。为了成功，我会不惜一切代价。我现在已经放下了女人的羞涩和自尊，我放弃了很多很多，我现在背负了太多我这个年纪不应该承受的苦难。”说着何玉琼眼圈便红了，“这些付出都是短暂的，等我得到这一切后，我一定好好地让那些瞧不起我的人看看，我比任何人都强。”何玉琼的眼神透出倔强。

我傻笑道：“你当初……”

何玉琼说：“你还不明白？我们是人帮人的行业，我只是用我的个人魅力把你留下。你看了第二堂课，就应该明白。你别指望我们之间会发生点什么。如果想，快点儿做出去，还有点儿希望。”

我哑然，脑袋空空的，似乎在想什么，又似乎什么也不曾想过一样。

## 第一个下线（1）

进入八月份，为了加快我成功的步伐，我听从了领导的建议，称自己买彩票中了大奖开了个公司，急需要人帮忙，以此忽悠自己的外围市场。我把发给大学同学的短信不小心错发到了一个只认识了一个多月的已婚少妇的手机上，没想到这个30多岁的小嫂子居然信以为真，每天晚上不停地给我打电话。

领导见此，特意在她再一次给我打电话时安排了一个场面宏大的接听场面。可以想象，她听到的是这样一幅场景：身为大老板的我春风得意，左拥右抱，正在一个星级酒店喝酒，旁边是我的一群呼之即来、挥之即去的下属和一群频频向我发嗲的妙龄少女。

结果第二天她就做出了一个惊人的决定，请求我给她的叔叔一个工作岗位。领导授意我问她："你为什么不能来？那个位置是留给你的。"

她说："我的小孩每天还需要妈妈照顾，但我以后一定会去的。"

三天后，我给了答复，允许她叔叔过来，在我刚创办的公司任财务经理。这个弥天大谎很是有点玄，不过她的叔叔——那个与我素未谋面的中年男子陆千顷在听到消息后，竟然一刻也没有耽误，立即买了晚上的火车票。

领导得知喜讯，拉着我的手说："恭喜你，来了120万。"而我的心却扑通扑通跳得厉害，毕竟是骗人，而且还是一个没见过面的人，我毫无把握，紧张到了极点。

陆千顷是次日凌晨3点40到的衢州。当晚，我被紧急调到李萍家。罗鸥叫我再给陆千顷的侄女打电话，了解该人的爱好以及性格，还有是否好色，并强调这点至关重要。

我强迫自己镇定下来，极力以轻松的口气和她聊天。通过她的描述，陆千顷的形象在我心目中逐渐清晰起来：一米七五的个头，皮肤黝黑，不怎么帅气但很有男人味，常抽六元一包的红金龙，遇事冷

静，但有点胆小。至于是否好色，她是这样回答的——你们男人不都一样？

当晚，新朋友就寝后，李萍召集所有寝室的老板开会。会议主题主要围绕陆千顷展开。我把在电话探知的情况原原本本地讲了一遍，在座的每个人都提出了自己的建议和工作安排。李萍说："你得到的信息太重要了，他很胆小，对吧？只要他上了火车，他就有60%的希望留下；如果能待两天，那么我们就有99%的信心把他搞定。好色嘛，那最好不过，我建议何玉琼和李冰带朋友。王老板，你认为谁合适？"

我本来对何玉琼还心存着一点点儿幻想，不料何玉琼却自告奋勇说："我带。"

李萍扫视了大家一眼，见没人回应，感觉有点儿不高兴："怎么没人表态？我说是谁就是谁？各位老板，你们能不能积极些？把王老板的120万当成你们自己的120万来对待，把你们的责任心、爱心和关心拿出来。"

停了停，李萍见还是无人答复，很是生气："好，我想问个问题，有没有谁不知道王老板新朋友名字的？身高、爱好、性格、老家哪的……我提问了，杨老板，你先说说。"

杨宁是个前几天刚上线的新人，我只在课堂见过一面。他支支吾吾地答道："好像姓肖吧，好色。"

李萍脸色一沉："我重复一遍，叫陆千顷。你的责任心哪去了，你的朋友来一个走一个，你什么时候才能成功？你去投币，投一元。"

## 第一个下线（2）

确定了带朋友的人选，李萍又问：“怎么给何玉琼定位？”意思是在陆千顷面前怎么介绍何玉琼的来头，当然是假的。

“王老板的秘书、情妇，或者表妹？”李萍看着大家征求意见。

我想戏弄一下何玉琼，便说：“情妇吧。”

“只要能把新朋友留下，我什么身份都可以。”何玉琼一副无所谓的样子。

“你的朋友好色，如果是你情妇，那他岂不是没有机会了？我们是给别人机会的行业，我看何玉琼就做你的表妹吧，身份是你的出纳员。陆千顷管财务，这个借口我看可以让他多留一天。”最终还是李萍做了决定。

最后，李萍一再地叮嘱大家：“新朋友来了，我希望大家比平常笑得更开心。用你们最大的真诚去感染对方，早上唱歌、讲故事、做游戏都积极点。至于带到家后怎么介绍家里的人，我觉得这样好了，就说这里是公司的后勤部，大家是厨房和仓库的员工。如果陆千顷发觉有什么不对劲，何玉琼要把女人的优势发挥出来，尽量拖两天。你们也清楚，两天的时间，我们群策群力，是完全能让他有个思想转变的。陆千顷是3点40到，你们尽量让他在火车站等半个小时，然后去接。接到后让他给家里打平安电话。王老板作为推荐人，给他背行李。不要顾及自己的老总身份，这对你以后有好处的。他很快就会知道你骗了他，那时候，何玉琼说话会比你管用。何玉琼在两小时之内，必须和他把关系拉到位。如果何玉琼不对他胃口，还可以换人带。明天早上不要把他带回来，否则他见了这种场面，会吓跑的。在街上转到早上8点过早，9点带进课堂。”

我们一一记在心里。

李萍问我：“你第一次做推荐人，心态摆正了没有？”

我弱弱地问：“万一他感觉我骗了他，打我我还手吗？”

大家哈哈大笑。

李萍也笑了：“我们行业里面以前也有新朋友拿刀要砍推荐人的。可人家看懂了，还不是留在这里了？如果他真打你，记住，不要还手，永远拿笑脸对他。”

我的心却悬到了半空，紧张感陡然又袭来。

李萍想了想，问我：“你嘱咐陆千顷来的时候不要带钱了吗？”

“他很听话，只带了300。”

“你找机会把他的电话费给打光了，避免他打电话给家人，以免他家人有不必要的担心。”

小会开到10点多，大家都睡觉去了。我躺在地铺上，翻来覆去难以入睡，心情又激动又紧张。

3点30分，陆千顷给我发来信息，他已经到站了。在一阵细碎的响动后，何玉琼穿着整齐地来到我眼前。我揉了揉发胀的眼睛，说：“走吧。”

尽管陆千顷不停地打电话催促我们去接他，我们还是磨蹭到了4点45左右才走进火车站候车大厅。何玉琼举着写有陆千顷名字的牌子，在大厅晃悠。不一会儿，一个长得很壮实男子拦住了她，说：“我就是陆千顷。”

## 第一个下线（3）

我的形象也许让他非常失望，因为我看上去根本不像个暴发户，更像个落魄的小混混。我在地铺上滚了两个月，衣服虽然每天有人叠，看上去还算整齐，但穿在身上，总有点儿脏兮兮的感觉，不像何玉琼，人长得漂亮，多少可以遮掩些邋遢。

寒暄了几句后，陆千顷给他侄女报了平安。

路上，何玉琼一再施展她的柔情攻势，不时用暧昧的语言提示陆千顷，并有意无意拿身体去接触他。陆千顷的戒心慢慢消除了，居然搂住何玉琼的肩膀，开怀大笑。好色的男人真是好糊弄。我想起刚来的时候，估计比陆千顷强不了多少，不由自嘲地笑笑。

不知不觉转到天亮，他们两人聊得很投机。我这个名义上的老总却成了苦力，背着陆千顷的两个大包吃力地跟在他们后面。好容易到了9点，何玉琼轻松地把他带进了课堂。

陆千顷进课堂后就蒙了。他坐在第一排默默地抽烟，领导看见后示意他把烟扔掉。他烦躁不安起来，在教室里来回地走动，几次走到门口，但又不敢出去。只好躲在墙旮旯里，偷偷用眼角余光打量着在座的每一个人。我们都坐着聚精会神地听课，丝毫不理会他。最后，他下决心了似的提起行李就往外走。何玉琼拉住了他。他紧张地说："你干什么，我报警的。"他知道怎么回事了。

看见他们走出去了，我准备追出来，领导摇头不让我跟去。过了十多分钟，陆千顷居然回来了，并且一直听到结束。

离开课堂，我从他们的对话中知道了一切。原来何玉琼请他先听课，哪怕听完课再报警也可以。陆千顷背对着我，拿出了电话，正准备拨号，从课堂走出一群人，三三两两的或前或后地跟着，不时朝这里瞄一眼。我发现陆千顷人高马大的男子汉，竟吓得腿抖个不停。他犹豫了几秒钟，合上手机，放进了包里。

"怎么不打了？"我问。

何玉琼瞪着我，小声说：“你不要给他造成恐惧感。”

事实上何玉琼说对了，陆千顷后来的三天，哪儿也不敢去，也不敢离开我们。他担心离开我们，马上会被人绑架了。而且课堂也不敢去了，连串寝时，都小心翼翼地问领导：“你们这里是不是干也得干，不干也得干？”原来他听课什么都没听进去，就把奖金分配那一块描述二大爷极力鼓动两个儿子加入的细节记下来了，惹得大家哄堂大笑。

晚上回到寝室，陆千顷心里明白进了传销窝点。他在抗拒的同时也违心地接受了我们的殷勤。何玉琼亲自帮他洗脚时，陆千顷感慨地说：“如果我没有家，没有女儿，我会跟你们一起干的。”

我很快把他说的话通过电话汇报给李萍。李萍从这句话中找破绽，立即安排白杨过来，同时来的还有何玉琼一家人。我第一次看到何玉琼的父母，母女二人长得太像了，只是母亲略显苍老。

## 第一个下线（4）

我们的谈话内容围绕直销的话题展开。白杨滔滔不绝地阐述了直销的前景与未来，陆千顷听得渐渐入神。白杨话锋一转，提到何玉琼一家身上："直销是家族性暴富的行业，这就是为什么何玉琼一家都在这里的原因。你想人家都不比你傻，你何妨多留几天好好看看呢？"

何玉琼一家心领神会，一个个找陆千顷交流。陆千顷听得有点儿犯迷糊。白杨又适时解释了"行业犯法不犯法"和"为什么要骗过来"两个问题。陆千顷的脸上渐渐有了点阳光。

"那我想问一下，我的人身安全是否可以得到保障？"

白杨说："我以人头担保你的安全。"白杨拿出自己的身份证和暂住证，我们也拿了出来，一起放到陆千顷面前。

"你可以都保存着，如果出了什么问题，你可以报警。"

陆千顷试探地问："我现在报警试试。"

我们一齐笑了。

"没问题，你试试看吧。"白杨说。

陆千顷毫不犹豫地拨通了110。大约15分钟的样子，一辆警车开到了楼下。陆千顷欣喜地跑到楼下。过了一会，两个警察敲开了房门，问我们，"你们干什么的？"

白杨回答说："我们在这里打工的。"

"怎么这么多人住在一起？"

"我们都是老乡，住在一起便宜些。"

警察又简单问了几个问题后就走了。这时，李萍给白杨打来电话，严厉指责他的错误："万一把刚来的另外几个新朋友吓跑了怎么办？"

白杨说："李导，这是个特例，我是从大老总那里得来的经验。他曾成功引导一名网友加入了行业。现在王老板的新朋友情况特殊，所以采取了大老总的成功经验和闪光点。"

我在不安和等待中度过一夜。

次日早晨，我起床时，竟然在新朋友的位置上发现陆千顷正呼呼大睡，鼾声如雷。我喜出望外。

吃饭时陆千顷对我说："警察说了，你们一没有骗我的钱，二没有限制我的人身自由，要我回来了。我想你们这里应该是没什么问题，我玩几天再走。不过下午我要出去吃饭，你们这儿的饭哪像人吃的？"

陆千顷被骗过来，有他自己的原因，他以为天上掉下了个大馅饼，加上他本身就有些好逸恶劳，比较狂妄，却又胆小好色。但最重要的是，行业内的人齐心合力，打造了一个好的氛围。我们先是不停给他找平衡感，平衡感找到后，再一一解决问题。与此同时跟他提生存危机，接下来提自信，最后提激情和欲望。在职场中，如果你是一名领导，对下属提激情提不起来，必须提自信，提自信的前提是先提危机意识，非常有效。

经过几天短暂的洗脑，陆千顷的激情一天比一天高。在来的第七天，他想加入却碰到了难题，因为他偷偷向家里打电话说我骗他来搞传销，以至于弄上线款时，无论以什么理由，都没人给他寄钱。陆千顷痛苦万分，自做主张的声称自己被车撞了，躺在医院等钱救命。何玉琼见他孤注一掷，但钱还是没弄到手，私下跟我说："他这么大的人居然连2800都弄不到，可见在家做人很失败。"

## 第一个下线（5）

我给陆千顷出了个主意，因为他在家吸食麻果、K粉，便要他说自己在衢州玩被警察抓了，要罚款。我冒充公安局给他的一个朋友打了个电话，他的朋友知道后惊慌失措，很快把钱汇到他的银行账户，陆千顷就此加入了行业。这是我发展的唯一的一条下线。此后不到两个月的时间，他的下线发展惊人，居然有十多条线。我离开的时候，他已经面临升C级别领导了。

## 又一个受骗者安雅（1）

陆千顷上线后，为了把这个成功经验和闪光点推广，我时常换寝到各家传授经验。杨宁向我讨教，怎么样去把他一个表弟忽悠过来。这个小伙子才22岁，小他三个月，目前的状况是要奉子成婚，女方怀孕两个多月了。杨宁的计划是让女方打掉小孩后要表弟过来。

我吃惊地问："这样做是不是有点儿残忍？"

"表弟结婚都没什么钱，我只是带给他机会。"

"如果你表弟到时不做，你不是害了一条小生命？"

"这我还没想到呢。"杨宁挠了挠头。

"你没有其他的邀约对象吗？"

"我想把这个好行业带给我的亲人。"杨宁的眼神很是执着。

遇上他这样的人，我实在无话可说。

就在这时，听到李冰叫我："王老板，领导找你。"

此时，为了推广经验，我正住在白晋家。看到白晋，他笑着问我："精英，最近身体好吗，有什么压力没有，有困难的话可以和我说说。"

我想起已经有三个月没交伙食费了，一天七元，算起来有630块了，触碰了他们所说的五大杀手之一。于是，我便不好意思地跟白晋说了我的窘境。

白晋应该心里有数，对此不以为然："我们是人帮人的行业，这些我们可以帮你先垫着。我叫你来不是跟你说这个，李冰有个新朋友要过来，是个美女，今年30岁，结过婚，有个小孩，山东师范专科学校毕业，当过老师，现在在江苏一家化装品公司上班，人非常有气质，明天中午到。我们想来想去，决定把带朋友的责任交给你。也只有你，才能承担这个重任。"

李冰期待地看着我："拜托了。"

我没有任何借口和理由来推托，带朋友至关重要，新朋友能否留下，带朋友的占51%的作用。

李冰曾经是美女的学生，她的话语中透出对美女的尊敬和期望。李冰说：“我们行业就是典型的蠢材利用人才把自己顶升为天才的行业。领导寄予了她很高的期望，我相信她加入后会很快升C升B，很快出人头地。”

我哂笑道：“那一定。”

## 又一个受骗者安雅（2）

美女名叫安雅，我是在耀眼的阳光下见到本人的。她的出场非常灿烂，她是一个长相很有说服力的魅力女人，步伐轻盈不失稳重，瓜子脸上盛满淡淡的笑意。

安雅用一本杂志斜斜地遮挡在头上，款款走来，一袭淡紫色的裙子把她包裹得落落大方。在这样一个环境里浸染了几个月，我似乎已经忘记了尘世间还有如此美丽的风景。何玉琼虽然长得还不错，但跟安雅相比，黯然失色。安雅朝我微微一笑，实在美艳不可方物，那一刻，我惊为天人。

李冰在安雅面前称我为某美容公司的经理，而安雅此次来的目的就是与我洽谈品牌代理。按照领导的意图，我必须最迟把她忽悠到明天再把底牌摊开。

路上，我有事没事故意寻找着一些话题，试图跟她拉近距离，打消陌生人初次见面时的顾虑。不过她谈兴甚淡，多数时间都是我在说话，而她则盯着扛着行李远远走在前面的李冰默不作声。这是行业的规定，接到新朋友后，推荐人必须少说话，多做事，把时间留给带朋友的人和新朋友，让他们多交流，拉关系。

看着李冰蹒跚的背影，我能感觉出她的步履有些慌张，看上去也一定很心虚。

我看到安雅的手背上脏了一块，自然不会放过这么一个献殷勤的大好机会，于是便从兜里掏出纸巾捉着她的手帮她擦掉。还好，她没有拒绝，她的皮肤很白，我擦得很细心，我分明看到了路边行人投射过来的羡慕眼光。安雅等我作完秀，说了一声谢谢。我顺势又替她整理了一下可能是因为在火车上久坐的缘故而略显发皱的裙子下摆。在她下台阶时，我还不失时机的扶着她的腰，过程很默契。让我感到欣慰的是，安雅并没有反感的意思，反而不住地说谢谢。

就这样，我一边热情地照顾着安雅，一边即时向领导汇报情况并随时听候指示。可能安雅发现我常常背着她打电话，停下来不走了。李冰也回过头来，问我现在去哪里。

我提议说："安老师辛苦了，我们去吃饭吧。"

我故意选择了一个看上去有点儿脏的饭馆，这是我特意选的，一是便宜，还有就是可以更多地表现自己，帮她揩凳子、端茶倒水这样的活儿被我全包了。李冰居然欣然地赞誉我，说我非常有绅士风度。我不禁哑笑。

吃完饭，安雅要求到李冰工作的美容店去看看。李冰有点儿紧张，望着我不敢吱声。我说："不好意思，安老师，我们老板正在外面出差，而店子刚好也在装修，现在去不太方便。要不，我们先去衢州的孔庙或公园逛逛吧，也不枉你千里迢迢来一趟。"

安雅有些不乐意："这些情况你们都没给我说，再说我只有一天时间，明天就回江苏了。"

不过在我和李冰的再三说服下，安雅还是同意多留一天。

## 又一个受骗者安雅（3）

下午我带着安雅去逛孔庙。安雅奇怪地问，孔夫子的故乡应该是山东，怎么跑这儿来了？李冰则解释说，这是孔子的第二故乡。安雅恍然大悟。

有了前几次的成功试探，看到安雅的额头沁出细细的汗珠，我便故技重演，那种细致和体贴让我感觉分明就是她的情人。午后的阳光很大，落在安雅俊俏红润的脸上，好看极了，完全不像一个结婚并且有小孩的女人。

不知李冰从哪买来了一把雨伞，我把它当成遮阳伞替安雅打着。她见状，想把李冰也叫过来。李冰说："不用，我想晒黑点儿，健康。"

时间过得很慢，安雅似乎有些着急："能不能让我先跟你们老板通个电话。"

李冰见此赶紧上前帮我打掩护，我则偷偷溜到一棵大树后给领导打电话。领导指示，由李萍假装公司老板和她电话联系；如果她累了，就把她带到李萍家，那里留了几个女孩，专门陪她聊天、打牌。

一切布置妥当，我拨通了李萍的电话，然后把电话交给安雅。接完电话，安雅一脸的无奈，失望之情溢于言表。

按照领导指示，我们决定把安雅先带到李萍家休息休息。当然是步行了，足足走了40多分钟。中途，安雅几次提出打的过去，但都被我们连骗带劝给PASS了。

好不容易到了李萍家，刚走进家里，安雅就怔住了，光看这屋里的摆设：外屋是一堆堆的行李，里屋是一排排草席，哪有家的感觉，分明就是个难民营。

好在屋里面的几个女孩子很是热情，纷纷站起来打招呼。我则负责给她端水洗脸、沏茶，李冰负责帮她打扇；她喝茶的时候我又主动站她身后给她捶背，这一切她都毫不客气地接受了。

然后我们几个邀请她一起打牌，大家的吵吵闹闹让她暂时忘掉了疑虑。名义上是美容师的几个女老板还见缝插针地向她询问美容知识，她也乐得一一解答。

下午六点的时候，领导来电，吩咐我带她出去吃饭，吃完饭一直玩到所有老板睡觉后再回寝室。

安雅真不愧是知识女性，言谈举止无不透露出她特有的魅力和气质。除了美貌，她还有我身边这群女人所不具备的才情，我们从李清照谈到鲁迅，从海明威谈到余秋雨，从品位谈到梦想，从事业谈到家庭。想到这么聪慧的女性，却跟着我们在衢州大街上像盲流一样逛了一天，被我们像猴一样耍，而自己还蒙在鼓里，我心里不由得隐隐有些愧疚。

李冰趁她不注意时，悄悄跟我说："男人不坏，女人不爱。你尽量在动作上大胆一点儿，到时她闹啊跳的时候，你可以抱抱她，亲亲她，女人都是要哄的。全靠你了，你是我们团队的希望。"

我清楚我在干什么，就算安雅对我有好感，可她毕竟是结了婚的女人，也是个母亲，我们不可能发生什么。想到这里，我忍不住偷偷骂自己："你在想什么啊？你不过是在受领导指示完成你的工作罢了。"

面对安雅，我实在不清楚是否该把她留下。两天的时间可以完成一个人的思想转变，如果她真的被我们留下来了，我会很高兴吗？一时我还真说不清楚。

在跟白晋探讨方案时，白晋说："也许你考虑到她有家庭有孩子，还有一份稳定体面的工作。但我告诉你，这不是你应该考虑的问题，你要做的就是把她留下，让她看懂。到时候，做不做是她的事情，你不要想太多。"

我默默点了点头。

## 第一次做洗脑工 （1）

吃晚饭时，安雅和我一起喝起了啤酒，她的举动让我很是吃惊。饭后，我们趁着醉意一起到公园小坐，李冰故意离我们远远的。

静默中，安雅突然说了一句："我很反感传销。"那语气中有一种无须辩驳的坚定。

我很是诧异，我们的阴谋居然这么快就被她给揭穿了。究竟是哪个环节出了问题呢？是我频频地背着她打电话；是李冰刻意保持距离的心虚；是李萍家难民营般的杂乱喧嚣；是我们无端的奉承与殷勤；是在她坚持要见老板时我们的搪塞与掩饰……总之，太多了，几乎每一个环节都会让人产生被寄于某种企图的联想。安雅是个聪明人，况且社会阅历丰富，她能一下子猜中我们的目的，想想也很正常。

既然她主动亮出了她的答案，我也不好再继续演戏了。

我说，我们这是直销，跟你说的传销有区别的。

"有什么区别？在我眼里，都一样。"

我差点儿被她噎住。我用我所知道的理论跟她解释："传销是没有产品的，而直销有产品；传销是违法的，而直销是国家默认的……"

"不用说了，你们这些人行为举止都很怪异，并且夸大其词、弄虚作假。"

其实安雅的反应我们都曾考虑过，只不过没想到会这么提前。看来领导交代的最迟把她忽悠到明天再掀底牌的任务已经无法完成了。好吧，兵来将挡，水来土掩。按步骤，我开始洋洋洒洒地跟她讲直销的历史、现在与未来。我讲得口干舌燥，而她则丝毫反应都没有，也不予置评。她的不屑让我感觉很是失败，不得不执行下一个步骤：跟她提危机。

目前社会上三种生活状态。

一是蜻蜓的生活。蜻蜓早上在晨光里饮着草叶上的露水，无忧无虑地在草丛中自在地飞。你羡慕吗？但是，小孩子会拿着沾满蜘蛛网

的粘杆捕获它，最终死掉被扔在路边，成为蚂蚁的食物。

二是黄雀的生活，黄雀在树林里捕食，在丛林里欢声笑语，快活吗？可是，少年会用弹弓把它打下来，它的尸体会被动物分食，或者发臭腐烂。

三是大鹏的生活。大鹏展翅，凌清风，越浮云，一飞万里，多么自由自在。不过也很不幸，它将成为猎人的目标。

安雅无语。我只好接着讲。

## 第一次做洗脑工 （2）

“在现实社会里，我们身边经常有这样的事例。日子本来过的很平淡，很和谐，可是突然有一天，灾难降临，亲人出车祸或者患上不治之症。你又没有钱，因为治疗的天文数字你无法承担，你只能眼睁睁地看着亲人离开你，多么痛心。所以，我们一定要赚钱，赚大钱，让爱我们的人不再伤心，让关心我们的人不再流泪。”

安雅也开口了：“我现在每个月都有五千多的工资，我和老公买了房子，买了车，虽然还在还贷款，但我们过得很幸福。即使有天我的亲人真的有什么变故，我想我也可以应付的。”

我知道这个聪明的女人一定明白我们的目的了。虽然我们彼此并没有挑明，但是各自的意思已经很明显了。

安雅说，“其实人生还有另外的乐趣，并不仅仅是金钱带来的。如果你渴了，水就是幸福；如果你快乐了，分享就是幸福；如果你爱了，得到就是幸福；如果你困苦了，失去就是幸福。”

我则针锋相对：“是啊，有钱买得到床，但买不到睡眠；有钱买得到药品，但买不到健康；有钱买得到房子，但买不到家庭。但是，没有钱却是万万不能的。在如今的社会，没有钱你将寸步难行。”

安雅点头表示认同我说的这些话，但并不代表就认同我的观点：“如果人生来只为金钱而活，那将是一个空白，穷得只有钱的人生。”

我见谈话已经陷入僵局，只得转换话题，还好这时候李冰走过来说：“时间不早了，老板可能回来了吧。”

我扶着安雅从长椅上站了起来，慢步走出公园。

我和安雅并肩而行，微风中，她的长发不时拂着我的面颊，我忍不住搂住她的肩膀。李冰见此悄悄地对我竖起大拇指，意思大约是：就应该这样，不错。

我故意跟她挨得很近，安雅一扭头，嘴唇几乎擦过我的脸，一种特有的迷人气息逗引着我，我忍不住大胆地亲了她一下。安雅没做声，看来李冰跟我讲的还真有点儿道理。

我们就这样默默并肩走着。我突然想起了《神雕侠侣》中的杨过和小龙女，他们走在一条很长很长的路上，杨过心想：如果这条路就这样走下去，永远没有终点，那该有多好啊。我不由得脱口而出。安雅侧脸看着我，满眼的叵测与诧异。

突然听到李冰在前面欣喜地叫："安老师，我们去摘路边的橘子好吗？"原来她发现路边有片橘子林。

安雅紧张地说："那不是偷人家的东西吗？"

一听有这等表现机会，我豪气顿生，大喊一声，"我来。"说完，噌噌几步，就趁着夜色，潜入了橘子林。没费什么工夫，我就摘了四个又大又甜的橘子。安雅手捧着橘子，又紧张又兴奋，声音都变了："从小到大，这还是第一次做小偷呢。"

回到寝室后，大家都睡了。安雅看到还是那间房子，心里很不高兴。我端水给她洗脸。李冰又偷偷对我说，"领导要你给她洗脚。"

## 第一次做洗脑工 （3）

既然如何，那还有什么好说的。等安雅脱了鞋子，我便默默蹲到她面前，伸出手去帮她脱袜子。安雅吃惊地大叫："你干什么？"我冲她笑笑，什么也没说，继续手里的动作，直到把她那一双粉嫩的小脚按进盆子里，轻轻地搓着她的脚丫……我是第一次帮女人洗脚，没想过我居然会如此娴熟，也许正是这个行业带给我的吧。

临睡时，李冰跟我说："明天早上六点半有外网的领导过来看她，跟她摊牌。"还有什么好摊的，我们早就露馅了，我心想。

睡得正香，突然感觉有人挠我，睁开眼睛看是李冰。她低声跟我说："安老师睡不着，在客厅坐着，你去和她聊聊。"

我睡眼惺忪地从地铺上爬起来，走到外屋。看见安雅一脸茫然地坐在那里，一声不吭。我也不知道跟她说什么好，该知道的我想她都已经知道，于是就陪着她一直静坐到天亮。

大约六点半左右，听到有人大喊领导来了，一群人争先恐后地跑过去跟领导握手。

来的是林远道和李萍。可以想象，安雅看到我们这些人卑躬屈膝的样子是多么地惊愕，这几乎只可能在电视剧里出现的场景，居然在现实生活中真实地上演了。

林远道跟她讲明了这里的一切，并希望她能在这里看看直销。安雅看上去很镇定，没有某些人在突然知道自己被骗后的惊慌失措，甚至也没看我和李冰一眼。我想，她或许已经有了自己的主张。

领导走后，我们开始吃早餐。安雅静静地坐在我身边，默默着看着他们盛饭打菜、讲故事、出脑筋急转弯。她碗里的饭没吃上几口，可能是实在难以下咽，便把剩下的饭菜倒进我的碗里。我欣然接受。

今天的任务是负责把安雅带进课堂。但出门时，安雅不再跟着我们一起步行，她坚持要打的。我们拗不过她，只得上车，刚坐进去，安雅便对司机说："去火车站。"

我和李冰大惊失色，慌忙对司机说：“不去那里，我们到公园去玩。”

安雅大声吼道：“李冰，你为什么要骗我？”

李冰瞠目结舌，无言以对。

我赶紧让司机停下了车。

下车后，李冰不停地向安雅道歉，安雅一句也不想听。她对我们说：“你们在做什么，我不想知道，但是，你们为什么骗我？”憋了这么久，她的怒气明显上来了，看我的目光也不再柔和，而是充满了戒备与抵触。

在所有的劝说都无效的情况下，我选择了沉默。听李冰说安雅爱吃梅干饼，于是我便走了好几条街为她买来了三个梅干饼。

安雅看到我手里的梅干饼，有点儿激动：“你也喜欢吃这个吗？”

我无奈地笑笑：“知道你爱吃这个，你早上没吃饱，我特意去买的。”

安雅也不客气，拿过来就大口大口地吃起来。我和李冰交换了一下眼神，然后说：“今天我们不去课堂了，就在这里好好玩半天吧。”

安雅一边嚼着梅干饼一边说：“不行，我要回去了。”不过语气仿佛不那么强硬了。

我装出一副很冲动的样子，猛地抱住她，连声说：“我舍不得你走啊。”

这是领导的意思，必要的时候还要我和李冰给她跪下，用人情把她留下来。我已经想好了，不管怎么样我也不会给她下跪，男儿膝下有黄金啊。

## 第一次做洗脑工 （4）

安雅赶紧推开我。我正要再抱她，她说：“好了，我再多玩一天。但我不想接触什么直销。”

我们大喜过望。这时，我的手机突然响了，正准备接听，不料被安雅一把抢过去。我急了，想抢过来。但安雅早就逃得远远的，并按了接听键，里面李萍急促的声音传了出来：“你们想尽一切办法把新朋友留下，她对你有好感，你要好好运用，就是跪也要把她给跪回来。”

只见安雅苦笑道：“我就是你们所说的新朋友啊，你们够狠！”

“电话怎么在你手里，王老板呢？”李萍这才意识到电话并不在我手里。

我和李冰差点虚脱了。

安雅把电话还给我，冷冷地丢下一句话：“你们真是不择手段啦，我看你们还有什么好说的，我现在就走，不要拦我。”

事已至此，我们还有什么好解释的，只好跟她一起来到了火车站。

这个意外的小插曲，来得实在太不是时候了。安雅买到了晚上7点的火车，现在是上午10点，我们还有9个小时的时间去做工作。成败与否，全在这个时间段了。

中午，李萍骑着“宝马”过来请安雅吃饭，被安雅拒绝了。在接下来的一段时间里，一共有六个领导过来和她沟通。结果适得其反，她越来越不耐烦，非常烦躁地在候车厅走来走去，还不时给家人打电话。领导们见无力回天，凑到一块儿商议了一下，然后决定放弃。

李冰一脸苦笑：“120万，没了。”

临上火车前，我从街上买了20个梅干饼，送给安雅在路上吃。安雅此时心情平静了许多。我试探着说请她吃饭，她看了看手表，答应了，不过有个条件，便是由她来买单。其实我是这样打算的，吃饭时喝点儿酒，尽量延误她上火车的时间。只要人留下，就会有办法。

喝酒时，大约是我滔滔不绝的话语和故弄玄虚激起了她的好奇，当我说到我们的出局费这一节时，她瞪大了眼睛，表现出一种不可思议的神情。我故意卖个了关子，讲到这里便不往下讲了。安雅用一种渴求的眼神看着我，希望我告诉她答案。我说："想看？再留几天吧，保准你有收获，你会比以往任何时候开心。"

从饭店出来，走在衢州街头。我下意识地轻轻搂着安雅的腰，再一次求她："留下来，好吗？"

也许是因为大家热情地挽留，也许是因为她把我当成了朋友，安雅想了想居然答应了。

我喜出望外，赶紧就坡下驴，说："我去帮你退车票吧。"

哪知就在安雅从包里翻找车票的当，她的电话响了。从她说话的语气和表情里，我感觉到了一丝不妙。果然，刚挂下电话，她的眼圈立马就红了。

我问："怎么了？"

安雅哽咽着说："哎，我女儿病了，在医院里动手术，我得赶紧回去。"

"哦……要不等到明天再走吧。"我真不甘心眼看就要到手的猎物就这样走掉了。

安雅狠狠地瞪着我："你们有没有人性？我女儿在动手术，我还有心思在这里玩？"

刚刚才由阴转晴的李冰像遭了巨大的打击似的，无奈地蹲在地上。

安雅就这样走了，目送她离去，我有些伤感和无奈。领导打来电话，问清情况后鼓励我们："你们已经尽力了，你们做得非常好。只能说新朋友与行业无缘，我们行业，留下的是金子，走了的都是沙子。"

这一夜，我失眠了。我想起了自己的父母，当初我骗了他们，他们后来有所察觉，但仍然嘱咐我多注意身体。我一直没忘记当时给他们的承诺，过年回家买车买房。现在看来，真有点儿渺茫。

辗转反侧中，我给安雅发了个短信：花径不曾缘客扫，蓬门今始为君开。我本有心向明月，奈何明月照大江。

不久，便收到安雅的回复。我知道她此时在火车上也一定无法入睡。安雅给我的回复也是一首诗：人生若只如初见，何事西风悲画扇。等闲变却故人心，却道故人心易变。

## 吃回头草的前传销经理（1）

不知不觉中已经农历九月了，天气开始转凉，团队面临一个很严峻的问题，就是要买被子和衣服。由于每个人来的时候，都只带了一两套夏季的换洗衣裳，根本没办法应付日渐寒冷的天气。领导的解决方案是，每人拿35块钱出来统一买新被子，衣服自己买，但是要节约理财，买便宜的。

我可就惨了，身上全部资金加起来只有四十多块，买了被子就没钱买衣服了，况且这些钱还是我偷偷留着以便趁着带朋友的时候出去打牙祭的。看来这牙祭也要告一段落了。

后来慢慢发现，由于没有太多的钱买衣服，很多人陷入了跟我一样的窘况，有人甚至在天气太凉的时候穿两件衬衣。或者同一件夹克你穿一会儿，我穿一会儿。刚开始还觉得阶级情深，后来就有点吃不消了。领导所能做的就是在中午多做份姜汤，给大伙暖暖身子。

一天我正在课堂里，罗鸥急匆匆地把我从里面拉出来。看到他高兴的样子，我还以为有什么好事。

“有一个艰巨的任务想交给你。”

“什么？”

罗鸥收敛了笑容，故做严肃地告诉我：“有个新朋友，今天早上到的，推荐人没有做好工作，现在人已经去火车站了，买了晚上八点的票。你的任务就是负责与他沟通，打消他的顾虑，争取把他留下来。新朋友和推荐人是邻居，他的离去会破坏推荐人的全部市场，所以你必须不折不扣地完成这个任务。”

我心里有点发怵，迟疑着说：“我能行吗？”

罗鸥怂恿我：“你是我们团队的精英，你绝对能行。要相信自己！”

看我很难下决定，他激将道：“要不我去？”

我连忙答应：“那怎么行？我去。”

新朋友叫朱允礼，今年26岁，是广东一家台资企业的采购员。推荐人叫赵佳，皮肤很白净，个子矮矮的，看上去特老实，跟朱允礼是从小穿开裆裤一起长大的朋友。朱允礼过来时是早上7点，还没被带进寝室他就明白了是怎么回事，坚持要走。罗鸥觉得赵佳和朱允礼的关系不到位，便决定让我出面。罗鸥对我很有自信，并交代我一句话："只要你思想不滑坡，办法总比困难多。"

远远地便在人丛中发现了我的洗脑对象——朱允礼。他看上去大约有一米六八，有点儿胖，戴着副金丝眼镜，感觉很斯文。就像一张暗中展开的大网，罗鸥等领导已悄悄潜伏在候车室的四周，而朱允礼无疑是我们即将要捕获的目标。

我深深吸了一口气，调整好自己的心态，迈着沉稳的步伐向朱允礼走去。

赵佳看见我过去，像见到什么大人物似的，一个箭步冲上前来，紧紧握着我的手。这是行业里最基本的功课，即树立形象，以便让我在接下来的谈话中拥有比对方高的气势，从而说服对方。

## 吃回头草的前传销经理 （2）

带朋友的是个女老板，我只见过一次，胖乎乎的。她的反映也挺快，紧跟在赵佳后面，甚至包掉在了地上也不回头看一眼。朱允礼惊愕地看着我，估计在琢磨我的来头。

我和朱允礼的交谈开展得很顺利，他也非常配合，实话实说。原来他曾经也做过一段时间的传销，甚至做到了经理级别。所以他对我们的这一套把戏了如指掌，以致刚下火车就猜中了我们的底细。谈起往事，他沮丧地说："我们以前在一起做传销的朋友，现在都三四年了，音讯全无，是死是活都不知道。"

我感觉到了他的顾虑，便有意回避这些问题，只是根据罗鸥事先告诉我的信息，跟他套近乎、拉关系。由于我事先了解了他的情况，所以在谈到兴趣和爱好时，我们几乎有惊人的一致。一段时间过去，朱允礼紧皱的额头渐渐舒展开来，我抽准时机正打算跟他灌输"不要排斥直销"，但我刚一转移话题，他就变了脸。

"不要谈这个，谈这个鬼东西请你马上走。"

赵佳和女老板也在旁边附和着我刚说的话。朱允礼的脸都绿了，破口大骂："你们王八蛋，滚。"

我揣摩他说话的神态和眼神，确认他没有骂我的意思，便说："老兄，你看你难得来一趟，不如好好玩玩。你看我们还是老庚呀，我等会儿请你吃饭。"

朱允礼有点儿不好意思："不客气，我要回去了。"

我抬头看了看候车室的大钟，说："还早啊，你上车是晚上8点，现在还这么早，要不我们出去逛一下吧。"

但朱允礼死活也不同意。这个以前做过传销的人，到底有没有希望留下，我心里一点儿谱都没有。罗鸥打来电话了解完情况，说："还是那句话，只要你思想不滑坡，办法总比困难多。"

见我进展缓慢，这时，潜伏在旁边的六位领导一个接一个地装做偶然路过的样子粉墨登场了。不过这样的车轮战毫无效果，没等他们说完，朱允礼干脆用杂志把头一蒙，呼呼大睡起来。

我和罗鸥躲在厕所商议对策，我认为问题的关键是朱允礼做过传销，现在已经洗手不干，再劝他回头，恐怕非常困难。罗鸥指着我的鼻子大骂："你要消遣我是不是？我告诉你，我们行业里面谁不是从极度反感开始的，但现在不都死心塌地地在从事吗？现在我们行业，仅仅衢州团队，已经有三万多人了，这三万多人哪一个不是仇恨着进门，欢笑着加入的？做过传销又怎么样，难道就因为这个而让我们放弃这个新朋友？你该怎么做就怎么做，放大胆放主动点儿。"

我正要走，罗鸥又补充道："你和他的关系差不多拉到位了，现在给他找平衡感，快去！"

看到朱允礼睁开眼睛，我趁机说："老兄，你也该饿了，我们出去吃饭吧，我尽地主之谊。"

朱允礼还是摇头，我再三坚持，赵佳也极力说服。朱允礼推托不过，终于同意了，不过条件是不要走太远，就在附近找家饭店解决问题。

## 吃回头草的前传销经理 （3）

依着朱允礼的意见，我们一行人走进了火车站附近的一家快餐厅，一人点了一份套餐。

等饭菜上来，大家都还没吃几口，我就从碗里扒出一条恶心的虫子来。这是赵佳交到我手里的，一共两只。我故意大呼小叫着，并在朱允礼不注意的时候，悄悄丢了一条到他碗里，然后假装发现了。朱允礼见此阵势，把筷子放桌上一甩，哪有心思吃饭。我们几个赶紧配合道："这还是人吃的饭吗？走走走。"老板莫名其妙地不知发生了什么。

我们一边大骂老板，一边拉着朱允礼坐上的士朝市中心驶去。

胖乎乎的女老板缠着他媚劲十足，看他不生气了，头一歪，贴到了他肩膀上，嗲声嗲气地说道："哥，你的肩膀好宽厚啊，真让女人有安全感。"透过汽车前面的倒车镜，我看见朱允礼咧着嘴笑了。

我们走进一家略显气派的餐馆，此情此景，让我不由得想起来了安雅以及她离开时请我吃的那顿饭。正怀念呢，手机上赫然出现罗鸥发来的短信："马上找平衡感，现身说法，把自己的经过说得越厉害越好。"

酒过三巡，朱允礼有些醉意。我的说服工作继续开始。

"当初我来行业之前，工作也是很不错的，一个月的工资是这个数。"我伸出五个手指，在他面前晃了晃。我们事先都了解过，朱允礼的月薪是3000元。

朱允礼惊讶地问："5000元？"

赵佳心领神会："对，王精英来之前是个白领。"

"知道我为什么选择这个千百万人不理解的行业吗？"我及时制造悬念，以激起他的渴望和好奇。

见朱允礼有急于了解下文的意思，我侃侃而谈，轻描淡写中透着老到。朱允礼听得很投入。找到平衡感后，我又洋洋洒洒地跟他提危

机，并大胆地营造神秘感，说我们时时刻刻都在赚钱。

当朱允礼听到我们在陪他吃饭每个人都可以挣到500元酬劳时，他睁大了眼睛。

“看你们那鬼样子，穿的都不怎么样，还能挣这么多钱？”

我觉察到他已经慢慢钻进了问题圈套，没来由地兴奋起来。洗脑程序里，只要新朋友产生问题，那就说明他的反感已不是很强烈，留下来的希望就非常大了。

我给他谈到人帮人的时候，看见邻座有母子二人，便指给他看：“就像那母子，母亲是上线，儿子是下线，你说母亲会不帮助儿子成功吗？”

朱允礼抬眼望去，正好儿子睡着了，母亲把额头轻轻靠在儿子头上。微弱的阳光照耀下，那一幕简直温馨极了。朱允礼深有触动，看得很入神，久久没有回过神来。

那顿饭吃了很长时间，不知不觉中已经夜色降临。我提醒他说：“老兄，现在快上车了吧？”

朱允礼看看手机：“是，幸亏你提醒，都已经七点半了，我要走了。”说完就从座位上站了起来，提着行李就要走。

赵佳把钱交给我买单的时候，低声骂我不该提醒新朋友时间，我懊悔得不行。

如果他就这么走掉，那我们这么多人整整一天的计划与忙碌全成了白辛苦。不知道下午的长谈是否真的会有效果，但愿他有了那么一点儿心动。只要有，一切都不是问题。

候车室里，朱允礼心事重重地走动着。赵佳他们跟着他的屁股后面，来回劝说。我正冥思苦想着最后的方案。

## 吃回头草的前传销经理 （4）

时间正一秒一秒地流失，而我们依然毫无对策。这时火车站的喇叭突然响起，催促乘客进站。朱允礼背上包，正要向里面走。我一个箭步冲上去，扳过他的肩膀，就在同时，赵佳和那个女老板，双双跪倒在他面前。

朱允礼很吃惊。我努力调整好自己的心绪，一副冒犯的样子："对不起老兄，得罪你了。"边说边把手伸进他牛仔裤的袋里掏他的火车票，"你要怪我也只会怪我一时，不会怪我一辈子。我和你太投缘了，好兄弟，我不想你失去这次机会。"

朱允礼慌张中抓住我的手："不要。"赵佳见此，赶紧上前帮忙，胖乎乎的女老板也不失时机地将一身赘肉贴将过去。我拿着搜出来的票急匆匆地跑进退票点，一看愣了，车票居然是他来时的那张。我暗骂自己该死，连忙往回撤。在赵佳和胖姑娘的帮助下，我终于拿到了朱允礼回去的车票。退完票，我把退票员递出来的钱紧紧握在手里，长长舒了口气，一头的汗水雨点般滚落下来。

朱允礼被我们带回寝室后，情绪很不稳定。尽管大家都很热情，但他不屑一顾。甚至连胖姑娘帮他洗脚洗衣服，都被他拒绝了。那一夜，相信是他最难熬的一夜，他一句话也没说，躺在地铺上，玩了一夜的手机。

按照程序，次日我们把他带进了课堂。不料正上课时，一辆警车呼啸而来，吓得我们四下逃散。后来领导指示，把新来的朋友都带到ITAT的休息大厅补课。补课还未进行到一半，一个服务员凶巴巴地对我们说："你们如果在这里搞传销，请你们立刻出去，否则我叫保安把你们送到派出所去。"

朱允礼很泄气："我看你们都成过街老鼠了，人人喊打，我还是回去上班好了。"并对赵佳说，"你放心，我回去不会对任何人说的。"

对于此类问题，我早就想好了该怎么应付，便把我当初来时罗鸥给我讲的那些内容，即为什么媒体只报道负面消息以及国家的宏观调控什么的，原原本本复述了一遍。

讲完这些，再看朱允礼，几乎没什么特别的反应，那表情像是被说服了，又像是不屑一顾。

接下来的几天，每天朱允礼都被我们带着去听课，也不见他吵着嚷着要走了。在上了“大老鼠”二堂课后，朱允礼激动得眼泪都流下来了。

“我觉得以前的日子过得真是不值啊！”他感叹道。

听他这么说，我赶紧趁热打铁：“我们行业做的就是时间。”

朱允礼明白我的意思：“我马上辞职，晚上我要与这个不平凡的行业结缘。”

当晚，在一阵热闹的歌声中，朱允礼隆重上线了。

“从这一刻起，你将鹏程万里，前途不可限量。”我在一旁一刻都没忘掉刺激他的激情。

## 中秋节整风（1）

一晃中秋节到了，大街小巷都弥漫着浓浓的思家情绪。特别是我们这群身在外地的异乡人。节前，团队来了一次大整风，也就是C级别领导对已经上线或刚刚上线的老板进行大洗脑。

针对当前团队出现的几个问题，罗鸥、白杨、李萍等人召开了家庭会议。会前，罗鸥笑着说，“我小时候的理想是做校长、县长、市长、省长，但我现在只做了个家长。大家认为我值吗？”

大家纷纷说：“值！”

“今天是中秋节，你们想在这里过年吗？”

“想！”话刚出口，才发觉只有我一个人说。

罗鸥脸色一沉：“这里有什么好怀念的，过年的时候你们都回家去，热热闹闹、风风光光地在家过，那该多好。我的意思是，你们都想成功吗？”

“当然想。”

“好，那么我问你们几个问题。”罗鸥沉思了一下，对李冰说，“李老板，作为天津TS的一名直销商，你觉得你表现如何？”

李冰说：“我觉得我做得挺好的。”

“那好，我考你一下，你认识朱允礼的毛巾和牙刷吗？”

李冰起身到卫生间拿了条毛巾和牙刷出来。

罗鸥问朱允礼：“是你的吗？”

朱允礼摇了摇头。

罗鸥又问朱允礼：“你认识领导的茶杯吗？知道我明天该穿哪套衣服吗？”

朱允礼呆了。

罗鸥转头问我：“王精英，你总在和你的上线联系，发短信吗？”

“是的。”这点我倒真得承认。

罗鸥的表情极为难看，几乎吼道：“你这是自私！”

我有些不明白。

“如果我们都只顾和自己的上下线联系，就会忽视身边的人。自私的结果只有一个，那便是团队死掉，大家散伙。我知道现在团队发展很快，王老板刚来时只有60多人，现在呢，又建了新家，短短几个月时间，团队已经有400多人了，速度惊人啊！这就是几何倍增的魅力。”罗鸥一边向我解释一边感叹。

后来我才明白为什么不允许上下线联系，因为很多人看出了门道，极个别号召力强的，便出去重新组织团队，把自己的家族和上下线拉出去，另起炉灶。正因为如此，才有这样的规定。自从我上线后，便和宋建明分开了，不是我调往他处，就是他被安排到了另外一个住处。即使在路上碰到了也不允许说话，理由有二：一是避免扰民，二是避免产生自私。如果违反了，惩罚相当严厉。

## 中秋节整风（2）

直到现在，我才弄明白很多人在行业到底待了多长时间。天冷的时候，我看到蒋坤夸张地穿上了他来时带来的棉袄，说明他在这待了已经有一年之久，但仍然还是个D级别。和他同级别的有李冰、何玉琼等人，时间上差别不大。我很难想象何玉琼的父母，这么久竟然也坚持下来了，他们上了年纪，身体不好，我还经常听到何玉琼的母亲在课堂里撕心裂肺地咳嗽。

有一次，阿姨咳嗽厉害，吃药时被一个新朋友看见了，误以为是什么迷魂药，吓得当晚偷偷溜到火车站。后来领导发动大伙全城搜索，终于把他找了回来。但阿姨却因此受到投币五元的惩罚。阿姨认了，在给大家承认错误的时候说自己对新朋友没有责任心。当时我听得心里酸酸的。

新上线的老板多了，不免“良莠不齐”。特别在吃饭的时候，大家没有争先恐后抢着讲故事、出脑筋急转弯的习惯了。为此，每天都有人受罚，领导见投币解决不了实际问题，便每晚在新朋友睡觉后开会商讨。有天探讨的问题很多，一直开到凌晨五点，议题主要围绕着“米饭掉在地上没人去捡、吃完饭没人唱歌、提议玩游戏无人配合、讲故事的也只有那么一两个人”等等展开。领导一再嘱咐我们：“课堂永远只是让新朋友感受气氛的地方，而真正能把新朋友留下来的则是家、是寝室。你们某个人如果来了新朋友，肯定不能自己去讲故事、出脑筋急转弯，要不然新朋友以为你在诳他。这是互相的，大家都要会讲故事，积极地配合。为别人的新朋友付出，付出你们的责任心、关心和良心。可以想象一下，从来不讲故事、不配合的人，有天你们来新朋友了，大家都埋头吃饭，看你的120万还怎么拿到手？如果你想成功，想快点儿成功，想提升自己的能力，你就去学讲故事、讲课，学着和新朋友沟通，主动找新朋友聊天——聊什么都可以，只要新朋友

喜欢的。我们行业‘上吹天，下吹地，中间吹空气’，能留住新朋友就是你的能力。”

至于能不能留住新朋友，有一大法宝，那便是故意加大行业的神秘感。愈神秘，新人愈觉得深不可测，于是便有很多问题迫切想知道。这时候，他们便会告诉你一个标准答案，即“行业博大精深，自己悟”。如果你还要追问，大不了再给你讲个故事：“从前有个百万富翁，他的家门前有两只狮子，后门有两头象。”关于这个故事，我一直都没明白究竟要说明什么问题。而讲故事的人每次都故作深沉地说：“等你悟出来，你已经是百万富翁了。”

就这最后一句话，我看倒像是真的，照这样下去，我这一辈子大约也成不了百万富翁，也一辈子甭想悟出来了。

新上线的老板刚开始一般都是凭借一腔热情加入，不过等真正成为其中的一员后，反而会产生失落感。对于加入后，由于邀请不到人而产生消极情绪，并对大家有影响的时候，领导会当面骂他：“你成天愁眉苦脸的，不会笑是吗？看你那草包样，是不是大家欠你五百万？如果是的，我先写个欠条给你。你未必比新朋友还郁闷啊！新朋友要看到你，绝对会说，看这家伙那哭丧样，肯定是做这个亏本了。你现在就像一粒老鼠屎，一锅粥都要被你搞坏了。”

之所以要这样当面贬人，是为了激起他的自尊。此外，领导还安排人在去课堂或者串寝的路上，帮他提自信，跟他讲猴子的故事。说是有只猴子和水里自己的倒影较劲，大怒之下，跳进水里准备打自己的影子，结果被淹死了。寓意是你怎么样对待工作，工作就怎么样对待你。几个回合下来，消极的人很快就有了激情。

## 中秋节整风（3）

中秋节大家可以美餐一顿了，但没料到领导要整风。结果是每个人都受到了惩罚，每个人都被要求投币。投完币，罗鸥说："这钱我们不会拿，今天过节，多买几个菜，大家开开心心地过。"

另外，罗鸥还宣布了一个好消息，说B级别老总要亲自下来与我们共度欢乐时光。消息传开，大家沸腾不已。平时我们把C级别都奉为至尊，现在能和B级别在一起欢歌笑语，那种激动可想而知了。

聚会地点在大润发超市旁的海阔天空大歌厅，可以容纳一千多人，那是我见到的最大一次聚会。参加的人数之多大大出乎我的意料，这些人都是在半年时间内发展起来的，可谓速度惊人。我有点相信罗鸥说过的一个人三年时间可以发展两万人的话了。

领导要求老板们两三人一组，在路上不要交谈和打招呼，不要带手机和相机，只带五元钱，不准多带，进场前每人买一瓶矿泉水。男女老板同行的，不允许谈论感情和性问题，不允许勾肩搭背，损坏行业形象。

和我一组的是个16岁的小女孩，名叫牛小莹。她很活泼，也很热情，总是在路上向我请教各种问题。她说，上线前她是以开店的名义向家里要钱的，问我都是怎么弄到的。

我苦笑着回答她："行业里人才济济，要钱的方式太多了。有以患病为由的，我就是。后来有个老板从我这里得到启发，说自己得了尖锐湿疣，找家里一要就准。还有谎称车祸、女友怀孕需要引产什么的，太多了。想想我们这些人，真是可耻。"

牛小莹不以为然："为了我们的前途，骗一次也没什么，心狠并不等于心黑呀。"

通过交谈，我知道她父亲是个小商人，非常疼爱她，这次足足给她寄了两万。她还说，为了回报家人，她为父母以及弟弟各买了一套产品，共四套，花了一万多，剩下的钱准备留做周转资金。

我不由得心生敬意，这小妮子出手也真够阔绰的：“那你要叫多少个人来呀？”

迎着我怀疑的目光，牛小莹信心十足：“别看我才16岁，可有很多男人追我，我会把他们都叫过来的。”

我打量了一下眼前的这个小女孩，实在说不上漂亮，唯一的优点是身材不错。这就是她引以为荣的资本?

牛小莹看出我的疑惑，主动解释说：“因为我还是处女。”说完抿嘴一乐，毫无羞涩之态。

后来在一个多月的时间里，牛小莹果然邀请了七个男人过来，其中有个秃头的中年男子，还有个是她读初中时的校长。真应了行业里流传的一句话：“一个女孩子顶过十个男孩子，一个处女顶过十个女人。”

## 老B现形记 （1）

在规定的时间里，我们走进了海阔天空歌厅。门口站着20多个C级别领导，我们和他们一一握手，互道节日问候。刚进门，就被一阵响天彻地的劲爆音乐吸引，某些人不由自主地扭动着身体，摇晃着双手。

只见大厅里被划分成了很多个区域，每个区域里都坐满了人，连过道里都是。大家都站在那里随着音乐扭腰摆胯。那种气氛，让我想起了他们为我描述的B级别老总升级仪式上的场景：千人大会，九万奖金，五辆清一色的宝马或者奔驰护送你衣锦还乡……

所有人都到齐后，C级别领导开始上台发表节日祝福，通过提升全场人的激情，为即将登场的老B们造势。台上方打着射灯，照得主席台很亮，全场一千多人的目光都聚集在这里。无论谁站在这里，谁就是焦点。

老C们煽完情，一位自称已26岁的襄樊籍领导上台宣布："今天，将有三位老总亲自来到这里，和我们一起欢度佳节。大家知道该怎么做吗？……把手放在胸前，是心中无老总；把手放在眼前，是眼前无老总；让我们把手举过头顶，使劲地拍吧。"

话音未落，全场的人都站了起来，高高举着双手，齐刷刷地开始鼓掌，嘴里还不停地喊着：老总辛苦了！老总辛苦了！

这时大厅的门被打开，只见三个年轻人穿着一身带金扣的报喜鸟西服，春风满面地从门外走了进来，音乐这时也重新响起，是节奏欢快的迪斯科。没想到三个老B居然如此年轻，严重超出了我的预测。更让人匪夷所思的是，他们上台后一句话没说，就势随着音乐蹦起迪来，俨然一个明星组合。台下原本就很激动的人们，结果被老B们刺激得更加疯狂，围着主席台，形成了一个巨大的旋涡，而旋涡中心便是他们的偶像——三位正蹦着迪的B级别老总。甚至有人因为没抢到前面而激动得哭了。

这种疯狂的场面一直持续了半个多小时。

后来趁老B们跳累了，站在旁边休整的间隙，众人一涌而上，将三个光芒四射的老B高高举过头顶。C级别领导见此，急忙用麦克风制止大家：“请大家注意老总的身体。”

把老B们从头顶放下来，一群疯狂的人们又像夺宝一样和他们争先恐后地握手。20多个C级别领导花了很长时间才把他们弄回座位。

B级别老总终于要开始讲话了，C级别领导站在一旁，半鞠着躬。

一个年纪稍大一点儿的男子首先发言，底气十足。

## 老B现形记 （2）

“认识我的人请举手。”

环顾四周，稀稀拉拉地竟没几个人。

见此，他深深地朝大家鞠了个躬：“对不起大家，很久没下来看大家了。现在有这么多人不认识我，说明什么？说明我们的团队发展迅速，仅仅不到两个月的时间，就又发展了这么多人。也许下面还有一些正处于考察期的新朋友，我先自我介绍一下，我来自湖北襄樊，我的名字叫李树贤。很多人知道我的过去，我以前是武汉市亚洲大酒店的厨师，一个月工资也就那么一两千块钱，要死不活地过着。可是，可是……”说到这里，他加重了一下语气，“我现在有钱了，对吧？（对）再看看我身上穿的这套西服，不是我小瞧你们，你们还真买不起；即使你们买得起，我相信也是家里的钱，而不是你们自己挣的钱。你们总用家里钱，心里踏实吗？（不踏实）你们看我这衣服，不说别的，就说这金扣，大的一个400元，小的一个280元，这一个金扣，就够你们买套衣服了，对吧？（对）我为什么敢花？就是因为我从事了今天的这个行业，这个月说不花不花也花了八千多了，但我不怕，这个月花完了，下个月又来了。在传统行业这是想都不敢想的，对吧？（对）我现在还在学开车，等我升到A的时候，我就自己开车回去把我的父母都接到这里好好玩玩。以前不知道孝敬他们，但现在有钱了，想怎么孝敬就怎么孝敬。对吧？（对）我父亲以前不赞成我做这个行业，不理解我，曾经半年多没理我。可是现在呢，隔两天就给我来个电话。问我，儿子啊，什么时间回来看看爸？我则回答他，哎哟，爸，不好意思，我很忙，没空啊。（哄笑）大家说，为什么他要打电话给我？还不是我回家给他钱花。对吧？（对）不过我现在回家我爸可能都不认识我，为什么？因为我现在发胖了，天天在宾馆里睡到中午才起床，吃什么都是叫服务员送，整天又没什么事，怎么能不胖？对吧？（对）我们几个老总现在碰到一起，不是在一起谈将来

买什么车子，就是谈到什么地方旅游。我们现在有条件谈这个，对吧？（对）我相信在座的每一位，也都将有同我一样的明天，对吧？（对）我现在成功了，我最感谢的还是我的推荐人，如果没有他把我带到这个行业，我根本就没有可能站在这里。所以将来你们成功了，首先要感谢的也是你们的推荐人。在座的新朋友，你不要误会你的推荐人。我也没有什么成功的经验，最后送给新老朋友几句话。先送给新朋友：和所有的人一样，你的推荐人是用一个善意的谎言将你邀约到这个行业的，你不要着急，不要发火，用你聪明的大脑，敏锐的目光，仔细地考察这个行业，你觉得能干，能挣到这黑板上的11.9万，你就干；如果你觉得你不能，那你就早点儿回家，继续挣你那每天累死累活的血汗钱。没有人强迫你必须做，也没有人强迫你不许做，做与不做全在你。但是既然你已经来了，你不妨就花上几天时间，在这里好好考察考察吧，考察清楚了，然后做一个终身无悔的选择。我再送给老朋友一句话，就是说别人能得到的，我们一定也能得到，我们选择的是常人所不理解的，我们也将得到常人所不能得到的。我们踏上了TS的这趟列车，只要中途不下站，车头到站，车尾就一定能到站！我要让我们在座的每个人都走向成功，那才是真正的成功！大家愿不愿意和我一起努力？（愿意）那就请拿出你们的实际行动来吧。”（鼓掌，长时间的鼓掌。）

## 老B现形记 （3）

聚会一直持续到下午5点才结束。会后，我和牛小莹偷偷溜到一个小巷子里，一人买了一碗臭豆腐。正吃得津津有味，牛小莹忽然惊叫一声，老总来了，吓得我赶紧把没吃完的臭豆腐倒掉了。

原来是李树贤。他竟然坐在一辆人力三轮车上，看上去很疲倦，正闭目养神。我惊奇地发现刚才还戴在他手腕上的金表不在了，因为他站在台上说话的时候老是抬腕看时间，金光闪闪的，把坐在前排的我眼睛都晃花了。牛小莹跟我一样陷入了疑惑："不是说老总的身份连传统行业的一名百万富翁都不能比吗，怎么坐这种垃圾车啊？"

我示意她先不要声张。我们想从菜市场绕回去时，又发现了一个更重大的秘密：另外两个B级别老总已经脱下报喜鸟西服，挂在肩膀上，手里拿着几个塑料袋，袋子里装着满满的一袋黄瓜、白菜和鱼肉，还有只整鸡。

不会吧，老总自己买菜做饭吃啊？牛小莹正呆呆地望着。

我一把把她拖到一旁："回去记得什么都不要说。"

中秋节晚上的伙食简直是太丰盛了，鸡鸭鱼肉摆了满满一大桌，盛菜的器皿五花八门，连洗脸盆、锅都用上了。每人面前摆满了啤酒和饮料。

从C级别领导开始，一个接一个地对在座的新朋友祝福、敬酒。大家都很兴奋，人人脸冒红光。我们的具体任务就是利用节日气氛的渲染，把在座的新朋友用柔情攻势请入行业的大门。

B级别老总适时打来电话，李萍把手机开了免提，一大桌子的人屏气凝神，听老B在那里惺惺作态："……哦，我们现在正在五星级宾馆就餐。哎，什么海鲜、鲍鱼、燕窝、螃蟹，我们都吃腻了，喝的XO、人头马……李总说了，人有钱了真是没办法，等会儿回到房间拿剩下的洋酒去冲马桶。我们在上面很怀恋下面的你们啊，我们寂寞呀，希望你们早点上宾馆来……"

老B的一番话，就像一把火，把大家的心烧得旺旺的。唯独我波澜不惊，甚至暗自偷笑。

## 大学生汤佳妮的传销之路（1）

一天，李萍对我说："把你的电话给我用一下。"我明白她的意思，尾随她进了房间。李萍把门关上，低声告诉我："有个任务想让你去做。有个新来的朋友，叫汤佳妮，是个刚从广东中山大学毕业的女学生，管理学专业的双学士。想让你去做她上线前的动员工作。哦，她是她爸爸叫过来的。"

这个汤佳妮我听说过，刚来的几天因为抗拒传销而绝食。后来在大家的悉心劝解和照顾下，才一边眼泪吧嗒吧嗒往碗里掉一边吃饭。

汤佳妮的父亲把我带到她面前，借口上厕所走开了。我打量着眼前的女孩，她长得很乖巧，脸色红润，一看便知道是个学生。我不禁对她产生了些许同情。

"在这里习惯吗？身体好吗？有什么压力没有？"

她小声说，初来时不习惯，现在好些了。

我尽量使自己脸上保持着淡淡的微笑，大言不惭地向她灌输"男人靠得住，母猪都会上树"、"女人要自立、自信、自强"等理论。察觉到她有所认同，我又不失时机地说："人言'虎毒不食子'，我绝对相信你爸爸绝对不会害你。"

汤佳妮眼圈一红，垂下了头。

根据经验，我感觉影响她心理的大约有三个因素，一是被自己最亲爱的父亲欺骗；二是承诺与现实的差距实在太大；三是小女儿心态，易多愁善感。我从第一个因素开始着手，为她寻找共鸣和平衡感。

"我也经常被自己的父亲骗。"

"为什么？"她果然好奇地问。

我心里暗自高兴起来，她已经按照我的思路在走了。

"小时候，我生病了，需要打针，我不干，说打针屁股痛，我父亲骗我说，其实一点也不疼。就这样被他忽悠了。后来我哭着骂他。等

到又一次生病，我坚决不打针，我父亲就又哄我喝草药，说是甜的。我一喝，乖乖，苦得我直反胃……”我故意做出一副夸张样子，惹得汤佳妮忍俊不禁。

## 大学生汤佳妮的传销之路（2）

利用亲情来打动汤佳妮，可以说是一步到位的。接着，我洋洋洒洒地列举了很多行业里全家族都在从事的例子，说这些人在经过短暂的付出后，最终家族性暴发，成为某地屈指可数的富翁富婆。说到这里，我又针对女人天生爱美的心理，谈到了明星的驻颜术，从刘德华、成龙，说到赵雅芝、张曼玉，这些明星都已年过半百，至今仍然青春不老，我强调秘密就是他们有钱。

“明星嘛，有钱就不一样。刘X X每年到韩国去打一针羊胎素，现在看上去依旧年轻英俊。女人比男人老得快，青春流逝，弹指一挥间。”我叫了声她的名字，“特别是你，可以说天生丽质，在中山大学应该是校花吧？”

汤佳妮不好意思：“哪里哪里？”

“绝对是，我的眼光一向很准的。”

看到她隐隐有些高兴，我直接戳入她的痛处：“你今年25岁了，我听说女人24岁有个特定称谓，叫做‘花样年华’，过了这个年龄的女人青春不再。你总有一天会老的，如果你那时还在某某公司上班，就算是一个超级白领……”说到这里，我叹了口气，“就算你拿再高的工资，你也不可能像刘X X、赵X X他们那样，每年飞到韩国去花50万打一针羊胎素来永葆青春吧。你最多去去美容院，然后眼睁睁看着美丽从指间流走。为什么呢？因为你没钱呀！你可能会说，我这么高的学历，还有我天天钻写字楼的白领生活肯定是令人羡慕的。谁羡慕？只有穷人和生活在社会底层的人。”

她没有说话，歪着头，轻轻用手拨弄额前的头发。

我把话题又转移到她们父女身上：“你的父亲肯定希望你自立。你终究要嫁人，他不可能养你一辈子。可怜天下父母心啊。”

说到这里，她突然打断我：“如果我在这里干，万一到时候我拿不到那120万怎么办？”

我心里暗暗高兴，有戏！

“我们是人相信人的行业……”突然我意识到这番话说不定会起到相反的效果，便不再赘述：“你可以去问你的父亲，他上线的上线的上线，有一个已经出局了。如果他没拿到，他不会害自己的亲人和朋友，你爸爸也不会进来。如果没有好处，你爸爸更不可能把你——一个他辛辛苦苦养育了二十多年，从一个婴儿培养成一位大学生的亲生闺女，带到行业里来。”

汤佳妮默默地注视着我，我捕捉到她的眼神有一丝异样。

“你觉得你父亲傻吗？”

汤佳妮答非所问：“如果我的付出得不到回报，我绝对放弃。”

我想了一会儿，给她讲了一个365枚硬币的故事，这是我在串寝的时候学的。说有个男孩子追求一个女孩子，但女孩子一直不知道自己是否爱他。有天下雨的时候，两个人一起过马路，女孩不小心掉了一枚硬币，男孩子把硬币捡起来递给她的一刹那女孩被男孩打动了，爱上了他。因为男孩在捡硬币的时候，刚好开过一辆小车，将地上的一洼污水溅了男孩一脸，但他毫不顾惜。后来两人同居了，日子过得简单快乐。再后来因为生活的压力，男孩子决定去深圳发展。女孩问他，去了什么时候回来。男孩子信誓旦旦地说，一年后回来娶你做我的妻子。女孩高兴得哭了。男孩子走后，一直杳无音信，甚至连电话也没给她打一个。她的好朋友都劝她放弃，觉得男孩子不会再回来。而女孩坚信男孩不会骗她，每过一天，就往储蓄罐里放一个硬币。当储蓄罐里攒满365枚硬币的时候，男孩子回来了。男孩子刚要对她说什么，她抢先举着储蓄罐给他看，并一个一个认真地数着硬币。当数到365枚硬币的时候，男孩子流泪了，他说我回来就是准备娶你的。女孩笑得像朵花一样灿烂。她不知道，男孩子在深圳已经是一家很有名气公司的经理了，老板的女儿看上了他。他们在经过恋爱后，决定结婚。他回来就是要和女孩子分手的，但是当他看到那积满情义的365枚

硬币时，改变了主意。最后，男孩子和女孩子结婚了，自己开了家公司，过着甜蜜幸福的生活。

## 大学生汤佳妮的传销之路（3）

故事讲完，我对汤佳妮说：“我们行业也是如此，付出不求回报；但付出了，就必定会有回报。”

她的底线彻底崩溃，她的脸上洋溢着激情和感动。

第二天，领导安排我和汤佳妮父女去ITAT逛街，路上她对我说：“实话告诉你吧，我来之前我爸爸就已经帮我上线了。”

我有些吃惊，怎么领导事先不告诉我呢？

她又说，她想核实公司的真实性。

我一怔：“可以，你打算怎么查？”

汤佳妮打114查到了TS总部的号码，一个电话打了过去。

根据汤佳妮当时的对话及后来的复述，这次通话内容大致复原如下：

“请问天津TS在浙江有分公司和团队吗？”

“我们只在杭州有分公司。”

“那衢州有吗？”

“衢州没有。”

“你确定吗？我也是天津TS的一名直销商，现在在衢州团队，我想查询我的员工编码。还有，我们的团队是合法的吗？”

“至于是否合法，你可以去当地的执法部门咨询。他们说是合法就是合法的。”

“为什么要问当地的，你们难道都不知道吗？”

“你去问过就知道了，再见。”

对方的回答让我们坠入云里雾里。如果是假的，TS为什么不直接否认？难道这里面真如他们所说，是国家暗中支持的行业？

我说出我的疑惑，汤佳妮的眼睛忽闪着，似有所悟。没想到这个电话居然让她坚定了想法，做了一个与她的初衷完全相反的决定，即晚上就正式上线。

那天，我和汤佳妮聊得非常开心。她的父亲则一直默默地跟在身后。汤佳妮谈到她的理想和愿望，想到不久就有可能实现，兴奋不已。

后来在那场B级别分享会的熏陶下，三天内来的十多个新朋友全部上线，其中有位是来自湖北襄樊的记者，是被他的妹妹骗过来的。记者朋友喜欢刨根问底，没想到这却是融入行业最快的方式，四天不到他全弄明白了，立马回去办理停薪留职手续，准备加入。

且说汤佳妮上线那天还出了个小插曲。按照习惯，上线仪式上，每一个即将上线的老板都得唱一首有代表意义的歌，从E级别唱到B级别、A级别，一直到出局那一天。汤佳妮选了一首《白狐》，大家正和她一起唱得激情澎湃时，门外突然传来一阵急促的敲门声。

我跑到门口轻声问："哪一位？"

"警察。"

大家立刻安静下来。李萍赶紧把桌上的钞票揣进包里，示意大家镇定，不用慌。我打开门，两个身穿制服的警察拿着文件夹走了进来，看见大家都站着不动，说："我们是来查暂住证的，把你们的身份证和暂住证拿出来登记一下。"

大家见虚惊一场，便很自觉地给予配合。看到汤佳妮无动于衷，警察问她："你的呢？"

我赶紧掩饰说："哦，她是我女朋友，刚过来的，还没办呢。"

正在登记警察头也不抬地说："那现在办吧，交五块钱工本费。"这时，另外一个警察拿出相机准备帮汤佳妮照相。

## 大学生汤佳妮的传销之路（4）

汤佳妮的父亲见此，赶紧上前给警察递烟。其余则纷纷涌过去为他们点火。警察感觉有点儿意外，连声说："坐坐坐，谢谢，谢谢……"

其中一个问："你们做直销的天天上课有钱赚吗？"

"当然了，出门都是为了赚钱，大家上有老，下有小……"我话未说完，李萍朝我使了个眼色，我赶紧闭上了嘴。

李萍谦恭地笑着说："赚钱只是一方面，我们还要学习呢。"

警察登记完后就离开了，我们继续完成汤佳妮的上线仪式。整个仪式足足持续了一个多小时，那晚八点多，我们才开始吃饭。吃的白水煮面条，面条都已经干了。李萍临出门的时候，神秘地说，我要出去吃火锅了。然后把我拉一旁叮嘱我，要我在吃面条的时候给汤佳妮提激情。

我有些茫然，吃面条怎么提激情啊？

"你连这都不会，精英？你对她说，早点做上去，就不用吃面条了。"李萍提示我。

我端着面条坐到汤佳妮对面，笑呵呵地看着她："汤佳妮，恭喜你现在是老板了，从今天起，你就是天津TS的一名光荣的直销商了。"恭维完毕，我坏笑着，话锋一转，"怎么样，吃得惯面条吗？"

汤佳妮大口吃着，头也不抬："还行。"

她的父亲在一边说："她刚来时，边吃面条还边哭鼻子。"

汤佳妮不高兴了，叫了一声爸，示意他住嘴。

我制止道："汤老板，你要叫你爸汤老板，不要把神秘感叫穿了。"

汤佳妮望了父亲一眼，重新叫了一声："汤老板。"

汤佳妮父亲见此，也回应道："汤老板辛苦了，注意身体。"

我说面条很难吃的，我不爱吃面条，特别是没多少油水的面条。一旁的一个老板跟着附和："我们也不喜欢吃，但是我们需要。"我故意瞪了他一眼，他以为说错了什么话，赶紧闭嘴。然后我把目光又转向汤佳妮："汤老板，你以后一定是行业的精英，早点做上去吧，不要吃这种鬼东西。"大家听后齐声喝彩，我清楚这是大家在配合我说话的效果。

晚上汤佳妮的父亲调换寝室，父女二人互相鞠躬握手，互道注意身体。这是行业的规矩，当下线与行业结缘后，为避免产生自私，上下线必须分开，这也是保证人人都有交叉感染的机会。

汤佳妮的父亲走后，她情绪相当低落，身边的人见此，都主动前去安慰。

那天晚上，我跟往常一样，很晚才睡。夜晚的寝室非常安静，我躺在地铺上静静地过滤、沉淀着最近这些天发生的每一件事情。汤佳妮和记者的上线给了我很大的鼓舞，但我却再也无法狂热。因为在行业这么久了，我已经摸清了几个领导下线的具体情况。而那天几个老Ｂ台上台下的巨大反差也给了我一个很大的打击。我又有些动摇了。

就在我在写这本书的时候，宋建明从衢州回到武汉来看我。这时他已经是C级别领导了，他的堂弟、表弟等已经有九个被他骗上了线。宋建明升到C花了半年多时间，工资总计拿了两千多。他告诉我，他这次回来是弄运作资金的，估计需要五千，主要是保证业务员的生活费和租教室、寝室。我对他说我早知道了。他很吃惊，但没有问为什么。因为我在衢州时，已经看出有个C级别领导（即白杨），两个多月下面没有发展一个人，他自然也没有拿到一分钱的工资，而寝室老板的生活费、房租等开支却都是由他来承担。就此我还跟罗鸥谈过，罗鸥肯定了这种情况，但是他又告诉我："只要你出局，你一样可以拿到那370万一条的出局费。我们行业，只要你付出就有收获，人在做，天在看。什么叫人帮人，什么是正道？总有天你会明白的。"

## 有人跳楼了（1）

杨宁总算把他即将结婚的表弟忽悠过来了。得知他表弟没有让爱人把小孩打掉时，我松了口气。杨宁以前是个结巴，不会说一句完整的话，然而在行业短短三个月的时间里，不仅口若悬河、妙语连珠，而且课也讲得特别好，一口气能讲上两个小时中间不打折扣。他表弟本来很反感传销，看到他如此大的变化，我极度震惊。

谁知道在平静的表面竟隐藏着莫大的祸患。

一天深夜，我睡得正香，杨宁突然把我摇醒，慌慌张张地说："快起来，我表弟跳楼了。"

我一下子就醒了："怎么回事？"杨宁满脸沮丧，拉着我对窗外一指："就从那儿跳的！"

我说不要慌，赶紧告诉领导。

这个新朋友表面上看起来表现挺好的，怎么忽然有如此举动，让人想不通。我穿上衣服，站在阳台上向下看去，看到下面堆着一大堆破旧轮胎（一楼是回收破旧轮胎的），却没看见他表弟的人。见此，我一颗怦怦乱跳的心才稍微松弛下来。看来他是看到楼下有轮胎才跳的，不然后果不堪设想。

见杨宁还在那里不知所措，我责备他，你怎么不去追啊？杨宁无奈地回答说，"门反锁了，我不知道钥匙在谁手里。"

正着急时，领导也起来了，然后安排了十多个人分头到火车站、医院、网吧等处寻找。足足找了一夜，但毫无踪影。我陡然想到一个地方——长途汽车站，直觉告诉我他表弟一定在那里。不过我不知道当时因为什么原因，我没有把想法说出来。

一个星期后，杨宁表弟打来电话，杨宁兴奋地把我拉在一旁听。表弟说："哥，我回来了。"

"你回去也不给我说一声，我很担心你。"杨宁说。

表弟在那头哭了起来：“哥，你们怎么能那样做，控制我不让我回家，我还要回家结婚呢？那天我实在很害怕，想偷偷走，谁知道门都锁上了。我不得已从三楼跳了下去……”

杨宁急切地问，“你怎么样了，没事吧？”

表弟哽咽着：“哥，我的腿摔断了，我坐的士到汽车站回家的。”

杨宁号啕大哭，我的眼圈也红了。

“老婆没有嫌弃我，我们2008年元旦结婚，你到时回来吗？”

杨宁无语。

“我对家人说是自己摔的，没说是你。”

“……”

“哥，我现在是个瘸子了，你不要再做了，好吗？”

杨宁的眼泪刷刷地往下掉。

我叹了一口气，仿佛那泪水穿越了我不经意的少年时代，破空而来，潸然而下。

杨宁的表弟跳楼主要是因为发自内心深处的恐惧。据杨宁所说，他们表兄弟感情相当好，小时候杨宁曾经救过表弟一命，所以表弟摔成了残废也没有责怪他的意思。但在杨宁心里，这无疑是他一生中要背负的最为沉重的心理负担。后来有一次我们在一起交心，他谈起表弟，五味杂陈。我通过自己的反思，讲到行业实际有许多无法琢磨的地方。比如出局费，人人都是为此结果而来。出局费加工资一条线是370万，但是卖出一套产品不可能走向成功，至少两套，也就是两条线出局，即740万。那么等你拿到740万的时候，你的网下必须卖出两万套产品，一套2800，算下来也就是5600万。除去200%的国税和40%的公司成本，自己能拿到2240万。但这基本是不可能的，两万人的团队要产生十个A级别、一百多个B级别、七八百个C级别，除去他们的工资，剩下的500万还不到。

## 有人跳楼了（2）

杨宁听后惊讶之情溢于言表，说："哎呀，都说大学生脑子灵光，我想也只有你考虑过这个问题。在这里这么长的时间了，其中的某些情况多多少少我也了解一些。我有个亲戚现在是B级别老总，我知道他有时一个月只拿几百块钱。不过他告诉我，其实以后还是可以全部拿回来的。"

轮到我吃惊了："你既然知道，那你为什么还留在这里？"

杨宁仰起头，目光中透出淡定和神往："我在这里干，你不觉得我现在很充实，很快乐吗？这是在传统行业所无法给予我的。我的表弟成了残废，我有过内疚，但是我绝不后悔。以前的我是个结巴……"他的声音低沉下来，"很多人看不起我。我买衣服的时候，和别人讨价还价因为说不上一句完整的话而憋得满脸通红。至于打工，别人发给我的工资比当初承诺的要少，我却因为胆怯和结巴，不敢找人争辩。在社会底层，我过得很难受。可是在这里，我得到了大家的尊重，找回了自信。只有在这里，我才觉得自己活得像个人。他们主动把讲故事、讲课的机会给了我，让我得到了锻炼。我现在的变化，可以说是'士别三日，当刮目相看'。以前我连女孩子看都不敢看一眼，现在我和女孩子在一起，我想我应该比以前有风度些了。"说到这里，他脸一红，"我已经爱上了一个女老板。"

我很是好奇："谁啊？"

杨宁有点紧张："这里禁止感情萌芽的，我和她准备到B级别就在一起。"

"好啊，真有你的，这是好事呀，恭喜你了！能告诉我是哪一位吗？"

杨宁看着我，欲言又止。

我说："都是成功而密切的合作伙伴，我迟早要知道的，是吗？"

他有意回避，顾左右而言其他：“当年张貌张总结婚时，在德阳摆了三天三夜的流水席，一桌定价是3800，要多排场就有多排场。而他光礼金就收了600多万。我们行业送礼都是用秤来称的，你到时候打算送多少？”

我说肯定送十斤吧。

杨宁愣了一下，说：“乖乖，差不多十万。我如果认识600个人，我到时收的礼金要超过张貌了。”

我打断他：“你到底说不说”？

他见躲不过，这才小声说了一个人的名字。听完，我呆了。这时他又叮嘱我，记得保密。我胡乱点了点头，心绪像大海的波涛一样起伏，想不到啊想不到，这个人居然是何玉琼。

后来，我要杨宁把他B级别亲戚的联系方式告诉我，我说想和他聊聊。

杨宁有些不高兴：“这是不允许的。”

我故意威胁他，你不告诉我我就把你和何玉琼的事情公布出去。

杨宁有点慌，说，你别害我啊，我只有他的QQ号，给你吧。

我们根本都没机会上网，一个QQ号，有什么用。不过想想，我还是把它记下来了。

深秋的夜晚寝室非常热闹，大家打牌的打牌，唱歌的唱歌，新上线的老板不失时机地学着做主持和讲课，气氛活跃而又融洽。

临就寝时，我和汤佳妮一起洗脚。这是管寝室的人安排的，一般每个男老板平均三天可以和一位女老板共同洗脚，当然是在一个盆里洗。我先伏下身为汤佳妮用力搓着脚背脚丫，接着，汤佳妮也如法炮制。说实在的，过程非常享受。不过汤佳妮稍微有些拘谨，于是她便找话题来跟我聊天。

## 有人跳楼了（3）

汤佳妮问我：“我刚来了个新朋友，是我同学的父亲，也是村里的老支书。我现在很心虚，不敢和他讲话，我可以回避他、不见他吗？”

我告诉她：“你必须寸步不离地守在他身边，时刻观察他的变化，保持近距离接触，否则他的心里细微的改变你无法觉察。这就是行业为什么要创造封闭式环境的原因。把握好每一个新朋友，是我们的职责，就像在传统行业里，公司也要求对客户有掌控力的道理是一样的。不要怕新朋友反感，因为我们只是带给他一次机会。”

汤佳妮深以为然。在她的努力下，七天后老支书终于上线了，这个老革命竟然一次为家人买了十套产品。我回武汉后，听说他把自己的一家子包括弟妹都叫过去了，而汤佳妮现在也已经是C级别了，当然，这是后话。

且说跟汤佳妮聊完，我便睡了。

刚睡下，有人喊我去接电话。我走出来一看，是一位刚升C的女老板，相貌平平，叫卓婷，也是湖北人。平常和她接触不多，我猜测是不是要带新朋友了。

卓婷和我寒暄了几句，把话转入正题。

“我们的行业是公平公正公开的，当你的产品套数和业绩点数达到时，你会及时晋升。恭喜你，你即将升领导了。”

我听到这个消息，面无喜色。

卓婷问：“怎么，你不开心吗？”

我不知道该说什么，聊到这儿，我明白卓婷应该是宋建明的上线。按照行内的规矩，只有在升C的时候，上下线可以有短暂的联系。

“你的能力非常强，带朋友也带得非常好。相信你的晋升，对我们的团队有推动作用。”卓婷欣赏地看着我。

我说你有什么直接说吧。

卓婷明白我的意思：“好吧，我是来告诉你，在升领导之前，你必须保证团队的良性发展。也就是说，要有足够的资金，保证教室和寝室的正常运转。”

我面露难色：“我已经没有更多的资金了。”

“这没什么，你只是暂时垫出来，因为你需要另外建立一个小团队，租寝室、租教室，这些都需要你自己出钱。不过也别担心，升上C级别后，你以后每个月都有千元打底的工资，保证你很快就会收回。”

“好吧，我想想办法。”我应付她说。

我的想法越来越清晰了，我必须离开这里，因为我无法预知我的未来。

睡在地铺上，寒意袭来，我想起了父母和温馨的家，心中思绪万千。

轮到我又一次带朋友了。新朋友是武汉的，名字叫郭玲，35岁，离过婚，有一个十岁儿子。她是被她亲弟弟郭华叫过来的。郭华上线时间快半年了，以前也做过传销，并且做到了经理级别，还管理过十多个人的团队。据他所说，他们当时做的产品是爽安康摇摆机，由于发展缓慢，做到最后团队的人没钱吃饭，不得不到当地农民的田里偷红薯煮汤喝，还不时跑到鱼塘里偷偷钓鱼。撑了一个多月后，上级老板卷款逃跑，结果他们连回家的路费都没有，只好求助当地有关部门……

## 有人跳楼了（4）

回想起当时的狼狈样，郭华一脸的愤懑。既然这样，他居然还不吸取教训，反而卷土重来，实在有些匪夷所思。

不过，听郭华后来的介绍，我才知道，他其实也很无辜。郭华告诉我，他刚结婚不久，爱人怀孕有五个多月了。他是被当初与他有过一夜情的女孩子骗过来的。一进课堂他就连呼上当，立马就要走人。后来那个女孩子在火车站当着众人的面给他下跪，抱着他的双腿一边哭，一边大喊："我爱你，我永远爱你"。一旁的观众还以为碰到了凄美的爱情故事，纷纷指责郭华。旁边一个警察甚至劝他："小伙子，遇到这么痴情的女子是你的福气，你就留下来多陪她几天吧。"

郭华说他是那种吃软不吃硬的人，那种场面确实太难堪了，在和女孩子续了两夜情缘后，他心甘情愿地留下来了。但因为他以前做过类似的传销，邀约不到新朋友，一直待在里面毫无发展。那个叫他来的女孩子见他没什么进展，对他也不理不睬。而且他很早就没生活费了，以他自己的话说，就是"我搞得像个要饭的"，但领导又不准他回家。他的父亲来过一次，听说儿子又在搞这个，在寝室里把他暴打了一顿，拂袖而去。

郭华想走又走不了，现在唯一期盼的就是早点儿做出去。

我问他："待在这你又发展不了，怎么不想其他办法？你老婆要生孩子了，你这个样子，怎么去尽做丈夫和父亲的责任？"

郭华说，行业人帮人。领导说会在我下面安排两条线的。有个B级别老总以前不是下面也没发展吗，最后是他的上线安排的两条线。因为他上面的人想成功，必须把他拉上去。

他说的好像是天上掉馅饼的好事，我不以为然。不过对他来说，有个期盼毕竟是个精神寄托，我想肯定是这个信念在一直支持着他。

正说话间，郭玲坐的火车到站了。此时已是深夜两点半，我扫视了一下四周，偌大的火车站里，有几个人正在对一个白发苍苍的老大

爷下跪。我惭愧地低下了头，这是我每次来火车站都能看到的情景，已经司空见惯了。可以说，衢州的火车站，传销人员给新朋友下跪，成了一道独特的风景了。

这风景，甚至连最煽情的言情小说都望尘莫及。

## 难缠的女人郭玲（1）

看见郭玲时，我心里咯噔了一下，感觉上这个女人不是善类。她身材高大，足有一米七五，非常胖，犹如一艘航母。她面容憔悴不堪，脸上坑洼不平，鼻孔朝天……还没说话，我便感到一股压力迎面而来。

要命的是，见到她时，我居然结结巴巴的，说不上一句像样的话来。郭玲爱理不理。我只好大打殷勤牌，把身上的衣服披在她身上。走了一会儿见还没到目的地，她大发脾气："你们怎么搞的，没钱吗，要老子走路？"她喊着郭华的名字，"我要坐车。"

郭华赶紧过来："姐，没多远，还有几步就到了。"好说歹说，郭玲终于开始向前走了。但没走到十分钟，她就又不耐烦了，一屁股坐在地上。

我扶着她的肩膀，细声说："姐，再走一会儿就到家了。"郭玲奇怪地看了我一眼，没有做声。后来，在我们的不懈努力下，终于把她带到了寝室。我敢说，这是我来这后感觉最累的一次。

后来我帮郭玲洗脚，她接受了。郭华趁机把她包里的手机拿出来，打到声讯台，一直打到停机，才偷偷放回原处。

睡觉时，郭玲看到横七竖八地躺了一屋子的人，暴跳如雷，嚷着要跟武汉的男朋友打电话。结果一拨电话，发现已经停机了，更是怒不可遏。那天晚上谁都没想安宁，她一直折腾到了清早。后来她趁上厕所的时候，偷偷溜走了。

郭玲走后，郭华哭丧着脸看着我。我不得不打电话求助于领导。因为新朋友来时，在真实面目没抖开之前，领导是不能和新朋友见面的。领导指示，去火车站找。我和郭华两人分头从两路找。

难得一次单独行动的机会。在路过一家网吧时，我心中一动，便走了进去。我打开QQ，加了上次杨宁留给我的号码，正好遇到那位B级别老总在线。我简单地和他聊了一会，然后告诉他我是他的下属。

老B很惊讶，责问我为什么上网。我告诉他：“我现在已经面临升C了，但是我不想做了。”

老B更加吃惊，他问为什么，然后洋洋洒洒地为我提激情。我说没用，我也经常给别人提激情，但我自己现在已经没有激情了。

“你现在退步到一个新朋友的位置上了，你应该多学习，难道你不认为这是一次难得的机会吗？”

我说：“我希望能和你单独谈谈。我知道你们经常和C级别领导在肯德基和麦当劳见面。而且我看到你们住的不是宾馆，而是自己租的房子，自己做饭吃。你们自己已经明白是怎么回事，为什么不把陷入里面的亲人和朋友拉出来？”

对方沉默良久，说：“后天你和杨宁一起来宾馆看看吧，我们聊聊。”

郭华打来电话，说他姐姐找到了，已经买好了火车票，但现在退掉了。我说怎么会有这种情况发生，郭华说：“其实我姐姐不知道我在干嘛。她和我爸妈关系不好，基本没什么联系。我说这次是给她介绍男朋友的，谁知道她刚在武汉找了个包工头，听说对她还可以。”

我生气说：“为什么这些情况不告诉我？”

郭华有些歉意：“这是领导安排的。”

我明白过来了，这样是让我入戏自然点，领导真是一番苦心啊。

他继续说：“我姐姐说你对她有企图，她说当年她17岁就被骗失身，现在成熟多了，打她主意的男人也多。”说到这里，郭华不好意思地笑了，“她说她绝不会让色狼得逞的。”

我晕倒。

## 难缠的女人郭玲（2）

晚上我向领导申请更换带朋友的人，领导没有同意。这个歇斯底里的女人不知道用什么办法充了电话费，一整夜狂打电话。整个寝室的人都无法入睡。闹到早上大家起床了，她却要睡觉。我不让她睡，她不理我。郭华见状，怒喝："人家都起床了，你还睡什么呀？谁叫你打一晚上电话，活该！"说完把她身上的被子掀开了。

郭玲哭闹起来："你一定是又在搞害人的传销，你说，你是不是想害你姐姐？天哪，你这个没人性的东西。"我劝她，她居然指着我的鼻子说："你也不是什么好人，告诉你。休想打我主意。"我勃然大怒，摔门而去。

过了一会，只听郭华叫道："你跳，你跳。"我急忙闯进去，看到郭玲坐在窗台上，作势欲跳。我一把拽住郭玲双腿，死命往下扯。这个女人的体重太重，我非常吃力，几个女老板见状纷纷前来帮忙，总算把她拉进来了。

大家都骂郭华的不是，郭华不得不放低姿态向姐姐道歉。这时有老板喊开饭了，大家七手八脚地把郭玲请入客厅。郭玲看了饭菜，扭头就走出去了，我和郭华尾随其后。

郭玲要在外面吃饭，我们只好给领导打电话。领导说可以，吃完早餐后带进课堂。

郭玲被我们软硬兼施地带进了课堂，这个色厉内荏的女人看到弟弟远远离开自己，内心产生了深深的恐惧。再加上我偷偷地打电话，更让她觉得受到了威胁。

此时我的心思并不在怎么去带好这个新朋友，对于郭玲，我有种抗拒的心理，所以我总是向领导提出要换人。几次下来，领导无奈，只得同意。

## 与老B的直接较量（1）

杨宁给我打来电话，说老B在宾馆里等我们过去。我喜出望外。通过这次谈话，我也许可以了解到更深一点的内幕。我的一些猜测如果得到证实，我将对自己的命运再做一次抉择。我内心深处，实际上已经有了离开的想法。

跟着一起去的还有罗鸥和李萍，他们二人骑着“宝马”，一个带我，一个带杨宁。

“你怎么和老总联系上的？按道理，你是不能和老总见面的。”罗鸥问我。

我说，等谈完后我再详细地告诉你吧，我想暂时回去一趟。

罗鸥停下来，一双眼睛紧紧盯着我说：“你想放弃是吗？”

我不置可否，望着罗鸥。

罗鸥长叹一声，说：“做任何事情都不要想太多，真的。也许你现在承受了很多东西。可是在我们行业，有谁不在承受？承受亲朋好友的不理解，承受世俗的偏见，承受别人在背后给我们泼冷水、戳脊梁骨。公司有位黄老板，他和他老婆都在里面，他们有个三岁的儿子，留在家里由六十多岁的奶奶带着。前天他的儿子不小心被开水烫伤了，现在还在医院里。黄老板夫妻俩还不是忍着泪水在这里坚持？他们所做的这一切还不是为了儿子有个好的将来？”说到这里，罗鸥仰头望天，“作为男人，要有责任感，跟你说太多我都说腻了。”

我内心隐隐有些不忍。毕竟，他们对我还是很不错的。可是，这就是我继续坚持下去的理由吗？坚持下去，就要坚持继续骗人，为了自己的一己之利，违背做人的基本道德吗？

我们坐在南洋大酒店的大厅里，静静等待着老B的接见召唤。趁着上厕所的时候，我偷偷跑到前台问服务员，“请问卓飞（老B）在几号房？我是他的朋友。”服务员查了一下，说，在8511。我又问，房间

是明天中午十二点退吗？服务员说：“不是，开的是钟点房，卓总平均每个星期都要来开次钟点房的。”我连声称谢。忽然间，我恍然大悟。

坐了大约一个小时，罗鸥接到电话说是可以到房间去了。居然等了这么久，看来在这段时间内他的工作日程安排得很满。想想也是，说是天天住宾馆，实际上每周也就那么一次，并且开的是钟点房，所有的对外联络都要在这个时间内完成，不忙才怪。

没错，果真就是8511房间。卓飞开门请我们进去。在这里，我又一次看到了耀眼的金扣报喜鸟西服、拇指粗的项链以及金光闪闪的手表，我又一次被这些东西晃得眼花了。

罗鸥三人同卓飞鞠躬握手大喊老总辛苦之后，就出去了。卓飞请我坐下，一副从容淡定的神态。他简单地问了我的基本情况后，说：“你觉得你已经了解了行业的一些规则了吗？”我猜测他说的规则应该是指秘密。

我点了点头。

“那你说说。”

我有点佩服这位老总，非常大气，可以说，他的气势完全把我压倒了。

## 与老B的直接较量（2）

我整理了一下思路，这次的谈话非常重要，我必须把握好自己的意图，一定要弄个清楚，否则以后再不会有这样的机会。很多人在里面做了一年多都没机会见到老B，更何况老B与我探讨的是行业的秘密？

“我们现在做的是假TS。”我故意抛出一个重型炸弹，想看看他有什么反应。

我直直盯着卓飞的眼睛，这是我从行业里面学到的，眼睛最能反映人真实的想法，哪怕一个人城府再深，都能从目光中发现点什么。果不其然，卓飞发现我盯着他，尴尬地笑了。

“真假TS并不重要，关键是我们能从中得到什么。我们的团队发展壮大了，我们有千万大军，想做任何事情，那还不是轻而易举吗？赚钱也会异常简单。”

我以为他会否定我，然后再解释一番，谁知他居然默认了。一时，我反倒不知道该说什么了。

“真TS为什么不打击我们，因为我们可以为他们壮大声势和提高影响力。我们不仅帮他们卖出去了很多产品，还为他们传播了名声？”卓飞爽朗大笑着，给我泡了一杯咖啡，“我们就像一个小卖部，今天我可以卖康师傅方便面，明天可以卖统一方便面。什么牌子不重要，什么方式不重要，我们要的只是一个结果，那就是赚钱。”

喝了一口咖啡，想着卓飞的话，我陷入了思考。良久，才回过神来，也许，这就是B级别对C级别的洗脑吧，目前我已经是名义上的C级别了，只是在形式上还未体现出来。

“老总，你是说，我们很多的C级别在一起，可以再做其他的生意吗？”话一出口，我突然觉得很唐突，卓飞也面露不悦之色。

我赶紧换了个话题：“老总，你们平常住哪儿呀？”

卓飞抿了口咖啡，接着又喝了一口，然后站起来，续了一杯，再坐下来，才悠悠地说："吃住宾馆。"

我感到很是好笑："你以为我不知道啊，你们平时在外面租房子住，只有在需要接见C级别和与新朋友沟通时，你们才来宾馆，并且开的是钟点房。"

卓飞没有看我，也不出声。

"你有时候只拿几百元的工资，而有的C级别可能一分钱都拿不到。我拿了两个月的工资，还被扣除了20%的国税。可是，如果是假TS，我们还用得着交税吗？我想应该是你们B级别扣掉作为你们的运作资金吧？"

卓飞无言以对，沉默了片刻，然后一脸严肃地告诉我："没错，你说的都是事实。作为C级别你也应该知道这些。不过我想强调的是，我们是绝对能够赚到钱的，最起码比打工要好。至于我们为什么要在外面租房子，还不是同样一个道理——节约理财。A级别老总是担心一些人一有钱就变坏了，因为我们还需要管理几百人的团队，蛇无头不行啊！如今的社会，不管你是黑猫白猫，只要抓到老鼠就是好猫。我们只是一支小小的卖货团队，我们绝对是在挣合法的钱。只要你能坚持，你会得到你应该得到的。"

他的说法似乎无懈可击，但是也没能说服我。

"做到一个小小的C级别，都需要耗费大半年的时间；那么做到B级别，一般也在两年左右；等到升A再到出局，恐怕也得七八年吧？更何况，那出局费好像没人拿得到吧？"

卓飞哈哈大笑："如果没人拿到，我也不会待在这里，更不会把自己的家人带进来。"

这样的回答真是再熟悉不过了。因为这一句话，不知有多少人被他们骗过。而这句话背后的真实情况又是如何呢，大约也只有他们自己最为清楚。

## 与老B的直接较量（3）

我学过心态课，不平常心态教会我从平常事里发现不平常价值。传销被世人所不理解，难道就说明世人都是凡俗的？做行业的人就是傲然不群的吗？对此，我深表怀疑。

卓飞点燃一支烟，深深吸了一口，指着烟盒对我说，“我做到B级别，就不用抽两元一包的烟了，现在抽的就是24元一包的玉溪和云烟。这，都是行业赋予我的。”

我不予理会。

卓飞抽了几口烟，语气严肃地问道：“你现在是不是想放弃？”

我说是的。

卓飞侧过脸，足足看了我几秒钟：“你知道行业究竟有多少人能成功吗？”

“应该没多少。”

“对，你的洞察力非常好。我老实告诉你吧……”卓飞吐出一口烟雾。

我急忙说：“请老总你给我说实情，因为我想弄明白这个行业，起码我不能白来一趟。”

卓飞说好，我说给你听。

“我们现在处于家族性暴发时期，但是，将有60%的人会放弃，也就是你这类的人，对行业了解不透彻，对前途无信心，左顾右盼，顾此失彼，属于墙头草。因为我们行业需要的是一个成功者，而不是一个赌博者，如果你是用这2800块钱来赌一次，我劝你趁早走人，该干吗就干吗。”

我被他说得脸上微微一红。

“还有20%的人因为无法全职工作，或者因为外事的干扰不得不兼职。而兼职永远没有全职的成就大。做到最后，付出的太少，而回报不多，成为可有可无。最终无奈出局。”

“那么说，只有20%的人可以成功？”

“对。只有坚持下来的人才可以有功成名就、辉煌无比的一天。”

不愧是老总，时刻不忘为我提激情。我的心情刹那间兴奋起来，竟随着他的思路有些飘飘然了。不过旋即我又清醒了，这个永远是提激情的行业，除了励志，能带给我什么呢？我想起了一句歌词：“伤口清醒要比昏迷痛楚。”

人啊，时刻保持清醒的头脑才是最最紧要的。

## 想离开，没那么容易（1）

从宾馆出来，罗鸥请我们吃饭。我们风卷残云般把饭菜吃得干干净净，李萍自嘲地说，“老板不用洗碗了。”罗鸥推着自行车，边走边对我说：“你想放弃的话，你叫来的陆老板怎么办？那可是一个巨英！”

罗鸥的意思是，你骗了一个人，他又帮你骗了那么多人，你想一走了之吗？关于这个问题，我还真没想过。

罗鸥又说：“其实我们到后来总是能挣到钱的。杨宁有个亲戚做到升B前放弃，走的时候行业给了他三万元，虽然他待了两年时间，但他认为值得。”

我问：“到升B的时候，要自己出多少包装费？是一万还是两万？”

罗鸥吃惊了，他怔怔地看着我。

我骗他说：“呵呵，刚才老总跟我说了。”

罗鸥叹了一口气：“想不到老总居然把这个也说给你听了。我之所以迟迟没有升上去，名义上是在下面复制团队，实际上是因为缺那一万七的包装费啊。”

我说：“难道你们C级别拿不到千元打底的工资吗？”

“拿得到的，我们还要往家里寄钱的，并不是全存下来。还有我们每天在外面吃火锅，都是自己掏钱。要拿出一万七，并不轻松。”

我望着罗鸥，忽然觉得他很陌生。

罗鸥拿出烟，递给我一支，自己拿了一支放在鼻子下面闻，说：“只要你在团队做下去，三年赚个十万没问题。”

我哂笑道：“我在传统行业，三年难道挣不到十万吗？可以说绝对不止。而且我在这里，还要吃这么多苦。”

“但是，还有一点，”罗鸥一字一句地说，“你在这里将得到人脉。从行业里出去，你会认识几百个朋友，大家，包括我。”罗鸥把胸膛拍

得山响，“我们以后可以把钱全部投资在一起做生意。我们在一起滚过地铺，吃过土豆白菜，我们心连心，有什么生意做不成功？我们以后照样是有钱人。”

我不以为然。

罗鸥又告诉我：“我们团队是从西安转战过来的。不错，在当地，我们受到打压，可我们挣的就是负面钱。我们在衢州的团队是西安、来宾等地的人员重组的，我们坚信，只要我们坚持下去，就能成功。以后我们团队壮大了，也可以转型做真TS。你想我们几万人的团队他们会不接受吗？绝对会！我们每来一个新朋友，交2800元，其中1700元上交给A级别，A级别的月工资会拿几十万。而剩下的1100元，是第一代大B级别和我们C级别的月工资等。我想你现在肯定明白这些。社会上传得沸沸扬扬的歪传销，是哪几种？一是团队转型失败的；二是老总捐款潜逃的；三是中途退出的老板，联合起来用不正当的手段来黑钱的。我们这里绝对不是，相信你也看得很清楚了。”

罗鸥问我：“你现在摆了几个部门？”

我说：“一个，就是陆千顷一个部门。”

罗鸥说：“你要走也可以，只要再做一件事就可以。

## 想离开，没那么容易（2）

我不假思索地说：“好。”

罗鸥沉思了一会：“你会反悔吗？”

我说不会。

罗鸥说，那你发誓。

我只想早点儿出去，离开衢州这个鬼地方，所以毫不犹豫就发了个誓。

罗鸥奸诈地笑着：“行业卖出几套产品可以走向成功？”

我说，两套。

“我们行业需要的是成功者，不是消费者。所以，你必须摆好两个部门才可以回去。”

我愣了，这不是要我再去骗另外一个人吗?

罗鸥说完，骑上自行车，头也不回地吹着口哨走了。

杨宁一把拉住我的胳膊，说：“王老板，我们回去吧。”

这是我来衢州之后第一次真正意义去欣赏它的夜色：只见街边霓虹高挂，像一个个静默的夜的守卫，散发着耀眼的光辉；路两旁的商铺灯火通明，并没有因为夜幕的降临而稍显寂寞；人们或慢条斯理，或行色匆匆……一阵晚风吹过，让我感到了久违的尘世气息。

杨宁比我来得稍晚，不知道他是否有一样的感觉。突然，我发现杨宁的眼光直直地盯着前方一位靓丽女郎的背影——不，不是背影，分明是一个正款款扭动的臀部——久久不能自拔。

我故意问道：“杨老板，在想什么呀？”杨宁回过神来：“我在想心态啊。”反应倒是挺快的。这个回答让我止不住哈哈大笑，杨宁有些不好意思。这时，李萍骑车从后面赶来，喊道：“王老板，你今晚调寝，去白晋白大领导家。”

我还没回答，远远看见朱允礼和何玉琼扛着我的行李走了过来。我心里咯噔一下，真是让我触景生情啊。何玉琼是领我入门的老师，

又是曾让我有些想入非非的对象；朱允礼是我豪情万丈，千方百计拉进来的。我敢肯定他们俩是被罗鸥安排好的，他们是想用这些来刺激我，让我在万般无奈下继续做所谓的行业。另外，我还知道我在这里发展的唯一一个下线陆千顷就住在白晋家，一般情况下是不允许上下线住在一块的，他们这么安排肯定有深意。我突然想起了安雅，如果当初她留下了，如今又会是怎样的一番情景呢?

接下来的几天，陆千顷、朱允礼、何玉琼交替陪伴着我，和我探讨市场，教我怎么去骗另外一个下线，怎么尽快实现梦想，并无时不刻为我提激情，提欲望，而领导则不时和我提自信。我曾想过偷偷溜走，学杨宁的表弟那样，不辞而别。但我发现自己竟然毫无溜走的机会，他们无时无刻不在暗中监视，甚至上厕所，也有人陪同。有一次，我趁去外网的领导家串寝时，刚跑到长途车站，何玉琼就出现在我身后，说："你想去杭州玩吗? 要去等升B了再去，等我们住进了宾馆，你想怎么样就怎么样。"

我装作若无其事地说，"我随便看看。"心里想，就这么走了，那不是显得我太胆小。反正我已经清楚这个行业，要走也要堂堂正正地走，决不做懦夫。

领导见我的情绪缓和了，便让我继续带朋友，对象还是郭玲。

## 想离开，没那么容易（3）

郭玲的情况已经基本稳定，在衢州待了几天，郭玲有了很大的变化。但由于没能控制郭玲给男朋友打电话，导致很多意外情况发生。其男友在武汉报警，最后衢州的警方亲自护送郭玲到火车站。那几天，郭华总是接到姐姐男友的电话和辱骂短信，说他不是人，连自己的亲姐姐也要害。最后郭玲给多年未联系的父母通电话，父母大骂郭华是畜生，要和他断绝父子关系，还鼓动郭华的爱人和他离婚。郭华在重压之下，堂堂男儿，当街大哭，恨不得马上去死。

郭华在火车站找到姐姐，怒气冲冲地说："你说你亲弟弟害你，你再留一天，你就知道了。"郭玲也觉得自己做得太过分，不敢吭声。领导便从郭玲的男朋友处找漏洞："你的男朋友不是很关心你吗？你现在进入了火坑，我们都是亡命之徒，我们现在可以保证你的安全，可是我们走了以后，就无法保证了。"

郭玲听了有点害怕："我找警察。"

郭华不屑地说，"警察能保护你一辈子吗？我看，你可以试一下你男朋友是不是真的爱你，他在武汉报警，为什么不直接来衢州接你回去？他就不怕你在这里被人害了？"

郭玲一想，也有些道理，便给男朋友打电话，可聊到最后，她男朋友始终不敢过来。

郭华狡诈地笑道："我们的行业就是照妖镜，你男朋友是人是妖只要经过我们行业一照，马上现出原形。"

在郭玲快要挂电话时，郭华抢过他姐的电话，大声说："你如果真爱我姐，你也不希望她陷入火坑，那你就自己来接她回去。我明天晚上九点和姐姐在衢州公安局门口等你。"

后来郭玲的男朋友声称要召集一百多人过来，再后来，郭玲打他电话关机，再后来，仍然关机，郭玲绝望之下留了下来。

## 深夜公园里的秘密 （1）

面对种种隐隐不安，我有时候会冒出无名之火，情绪起伏不定，特别在晚上，翻来覆去，无法入睡。

一天晚上，我烦躁地爬起来，独自一人躲在厕所抽烟。这时，刚好一个新朋友起床解手，带朋友的老板由于职责所在，紧随其后。和新朋友面对面时，带朋友的假装打着呵欠："你上厕所啊？"然后握着新朋友的手，用发颤的声音委婉地警告他："千万别想走了，做我们这一行很好的，过年就能开个小车回去。千万别走啊！"这个新朋友来的时候一直想回去，所以带朋友的会有这样的举动。带朋友的话声未落，房间里像开了锅一样，里面的老板纷纷说起了梦话。

"美女，鲜花，洋房，掌声……"

"我要做B级别，A级别，我有钱了……"

"老婆，你给我戴绿帽子。老子有钱了就找个比你漂亮一百倍的，找一千个女人……"

新朋友吓得魂不附体，一句话都说不出来。

我慢慢从厕所走出来，新朋友木木地瞪着我，一脸恐惧。

我说："你别害怕，他们不会伤害你的，我们都很正常。"

何玉琼不知什么时候从我背后冒出来，把我吓了一跳。因为她已经调走好几天了，什么时候回来我竟然不知道。她淡淡地问我："怎么还不睡觉？"

我看着她，有丝惊惶从她脸上滑过。我四下瞧了瞧，发现杨宁独自坐在阳台上。看到他们俩都还没睡，我似乎明白了一点什么。杨宁是管寝室的，手里有大门钥匙，他们莫非……想到这里，我突然很好奇地想知道他们都干了些什么。

我现在住在李萍家，对面就是火车站旁的健身公园，如果他们幽会，是可以偷偷跑到公园去的。领导每晚十二点左右才回来，杨宁必须等领导回来后才睡觉。所以，他大可利用这段时间做一些他们想做

的事情。也许是我对何玉琼还有些说不清的感情，这让我很想知道他们都有什么秘密。

第二天领导安排蒋坤和我一路。蒋坤像个监军一样，暗中观察着我的动向，并随时上报。

中午我做饭，食用油是用矿泉水瓶装的，只剩下拇指长一点。杨宁告诉我，这些油必须要用两个星期。我倒了一点儿，然后加了一大瓢水，把白菜煮熟。吃饭的时候，我为新朋友讲故事。我的故事是家里讲得最好的，在老故事框架里，添加了很多妙趣横生的话语，新朋友听得津津有味，时不时开怀大笑。

下午李萍和我单独谈心。李萍问："你知道彩票和我们行业的联系和区别吗？"

我说："彩票是投机型的，买的人有的可以一夜暴富，也可以倾家荡产。"

李萍说："我们行业为什么要交纳20%的国税，彩票的中奖者为什么也是20%的税？因为行业和彩票一样，是暴富的行业。"

## 深夜公园里的秘密 （2）

“但是，”李萍盯着我的眼睛，似乎想把我看透，“我们的行业是百分之百成功的行业，彩票不是。你知道我们为什么是暴富的行业，如何暴富吗？”

我看着她，不知道她究竟想说什么。

“我们是暴富的行业，也是报复的行业。”

我呆了，报复？

李萍语音提高八度：“我们在从事这个行业的同时，遭遇了多少坎坷与风雨，忍受世人的白眼，忍受亲人的冷落，忍受朋友的奚落，忍受孤独，忍受了一切。行业里我们学会了承受，但是，我们出去后，我们要报复他们。”

我惊讶地问：“不报复不行吗？”

李萍不等我说完，霸道地一挥手：“这是行业的人必须遵守的。我们为什么不报复他们，真的感谢他们给我们的坎坷让我们成长吗？不！龙海波龙导升B的时候，回家给他叔叔做六十大寿，买了个超大蛋糕，摆了三万块钱在桌上，对一群小孩子说，谁往我叔叔身上砸一块蛋糕，就拿一百。结果那些小孩子一会就把蛋糕砸完了，把他叔叔砸了个大花脸。他叔叔问他为什么这样做。他说，你以前在我做行业的时候，戳我脊梁骨，泼我冷水，到处说我坏话。今天，这是你应得的报应，说完扬长而去，从此和叔叔断绝来往。”

我听得背后冒出一股寒气。

“白板上讲的王红，当初没有上线费，是一家家跪着求了2800元钱。她的亲舅舅鄙视她不说，还在给她的五十元钱上吐了一口痰，王红在两年零三个月出去后，将50万换成了一元一元的硬币，堆在他舅舅家门口……”

听到这些，我的思想仿佛凝固了。

李萍说：“你记住，任何阻扰我们成功的人，我们出去后就报复他们。王老板，你说是吗？”

我明白李萍的威胁了，感到逃离并非一件容易的事。说不定，我也成了阻挠他们成功的人之一，并因此要横遭报复，那一刻，我充满了恐惧。

想起李萍刚才的介绍，“……砸得他舅舅鬼哭狼嚎。然后说，这50万个硬币买断我们的关系，从此后会无期。”我不由得一身冷汗，怪不得做传销的人最终落个众叛亲离，孤独终老，原来是他们骨子里的报复心理。我由衷地感到了这个行业的可怕，心想，等我出去后，一定要把我的经历写出来，让人们认识这个可怕的行业。

深夜11点，我躺在地铺上，假装入睡。突然听到房门轻轻响了一下，我赶紧爬了起来，看到两个人影在门口一闪，我蹑手蹑脚跟了出去。

## 深夜公园里的秘密 （3）

没错，正是杨宁和何玉琼，他们一前一后，朝健身公园跑去。我不敢跟得太近，只好远远地尾随。等走到公园，两人仿佛蒸发了一般，我找了半天，不见人影。我担心独自外出会被屋里人发现，打算返回。可又想想，实在不甘，干脆把心一横，沿着小树林慢慢搜寻。

夜风冷飕飕的，我不禁打了个寒战。忽然，我听到有女人的呻吟声。我循声走过去，眼前的一幕让我惊得说不出话来：只见何玉琼弯腰站在地上，一只手扶着树，杨宁正在背后一张一弛大力做活塞运动。他们的大胆让我汗颜。也许是情景太撩人，我居然不知不觉走到了他们眼前。

何玉琼一抬头看见是我，一声惊叫，赶紧把杨宁推开，提起裤子。杨宁也大惊失色，一屁股坐在地上。

等他们整理好，我问道："你们居然干出这种见不得人的事情，打算怎么办？"

杨宁失魂落魄地看着我，一下子又变回了结巴："我……我……你……你……"

何玉琼冷静下来："你怎么跑到这里来了？要是被领导知道了，你要明白后果。"

我哈哈大笑："哦，那我去和领导说说。"

杨宁扑通跪到我面前，语无伦次："别说啊。说了，我们就完了。"

我一脸的鄙夷："我又不是新朋友，你下什么跪，是个男人就站起来。"

何玉琼战战兢兢地问："你准备怎么办？"

突然，我没话说了。我都不知道自己到底出于什么目的，难道仅仅是因为好奇？转念又想，如果让他们协助自己离开不是很好吗？虽

然是利用他们的隐私达到自己的目的，有点可耻，但也没有什么更好的办法了。

想到这里，我又笑了起来。

何玉琼惊慌地看着我，紧张地问："你不会想……趁人之危吧？"

杨宁也狐疑地看者我："你不是想和何玉琼来一次吧？"

我讥讽道："你们想哪里去了，我是那种人吗？"

杨宁大声说："好，那你就来一次吧。但你要答应不对任何人说。"说完，转脸又对何玉琼说："你就答应了吧，我不会计较的。"

何玉琼的头发披在脸上，看不出任何表情。

我说："你不要多虑，我想让你们帮我离开这里。"

他们长长吁了一口气。何玉琼说："谢谢你。唯一的办法就是你再骗一个你的亲戚过来，在实在搞不到上线款的时候，你向领导请示到什么地方去弄钱。但你必须要取得领导信任，让他们觉得你一定会回来。"

我清楚他们现在也巴不得我走了。

何玉琼催促说："走吧，快12点，领导要回来了。"

杨宁隐隐看到不远处有个人影，叫了一声："谁啊？"

我突然想到自己疏忽了一个问题，蒋坤百分之百跟在我身后。我朝人影叫道："蒋坤，你出来吧。"

那个人不紧不慢地走过来，我们一看，不是蒋坤又是谁?

## 深夜公园里的秘密（4）

真是螳螂捕蝉，黄雀在后啊。不知道我们的谈话他听到没有，我的心情像波涛般翻滚起来。

蒋坤说："你们的事情我都看到了。"

一时间，四人都默默无语。

杨宁低声对蒋坤说："求求你，别和领导说。我们以后打算结婚的。"

蒋坤阴阳怪气的："哎哟，那谁知道啊。行业里不允许感情萌芽的，可你们居然……哎，看样子你们做不成行业了。"边说话边肆无忌惮地盯着何玉琼看，"你的身材不错啊。"说完伸出手在何玉琼胸部捏了一把。

何玉琼捂着胸蹲了下去。

我们都清楚蒋坤的目的，他才是真正想趁人之危。杨宁无奈，求援地望着我。

见何玉琼不敢反抗，蒋坤喘着粗气，继续在她身上乱摸。

我实在忍无可忍，抬腿就是一脚。蒋坤被揣倒在地，凶恶地说："你不是想走吗？我看你想都别想。"

这时候的蒋坤和以前判若两人，也许是在行业内压抑了他的性格。

我咬牙说道："你再敢欺负何玉琼，我就报警。"

这句话把蒋坤震住了。他从地上爬起来，没敢再对何玉琼动手动脚。

我威胁他："我已经决定走了，你能把我怎么样？你如果把今天的事情说出去，你能有什么好处？你对何玉琼性骚扰，到时我为他们作证，包你没什么好果子吃。"

我们正僵持不下的时候，忽然听到有人喊："杨宁杨老板，王浩王老板，蒋坤蒋老板，你们在这里干什么？"是李萍的声音，走近一看，

罗鸥和白晋也一起来了。我拿出手机看时间，已经凌晨一点多了。

看到几位领导来了，何玉琼反而平静下来，也许这是最好的解决方式。罗鸥把我叫到一旁，我一五一十全给说了出来，唯一隐瞒的就是我向他们逼问逃离的方法。罗鸥的脸色阴沉沉的，有点吓人。他深深吸了一口气，对大家说："先回去再说吧。"走的时候，白晋没头没脑地丢下一句话："做行业最重要的是什么呢？想想吧。"

回到家后，我才知道我出门的时候，蒋坤已经把我的情况及时向领导报告了。他们是发现我们四人都失去踪迹后，才四处开始寻找的，其间李萍给何玉琼、杨宁和蒋坤打过电话，因为晚上休息手机都调到无声，所以没一个人听到。

蒋坤向领导告状，说我趁人之危，要挟何、杨帮助我逃跑。我极力掩饰说："我没有，不信你问他们。"话音未落，何玉琼打断我的话："蒋坤肯定没听清，那是绝对没有的事情。"杨宁也连连点头。

李萍有些怀疑："你们确定？"

我们齐声道："是。"

蒋坤还要说什么，李萍粗暴地吼道："你还说什么？伪君子一个，何玉琼可是你成功而密切的合作伙伴。"

白晋在我们面前踱来踱去，几个来回后，终于斩钉截铁地宣布："蒋坤隔离一个月，投币一百元。你们全部投币一百元。何玉琼和杨宁换寝室，不允许单线联系，即使发短信也不允许，如有违反，领导就给你讲乌鸦搬家的故事。"

在行业里，只要听到这个故事的人，便意味着他们要请你滚蛋了。何、杨二人面面相觑，无言以对。

## 最后一次行骗（4）

我昂首挺胸走进了彩票点，老板正忙着打票，收钱。根据计划，我特意写了两组精心编写的号码，交给老板。这时，其他的人也抢着付钱，拿票。老板把票递给我，说："四块钱。"

我的心跳得厉害，大腿也禁不住抖起来，我太害怕了。我提醒自己千万要镇定，想到李倩和目前的处境，我不得不鼓起勇气，装着理直气壮地对老板说："我刚才给你了啊，一张一百的，你还没找我呢。"

老板吃惊地看着我："你没给我钱啊！"

我装出一副生气的样子："你怎么回事啊？刚收了钱，就不认账了。"我指着一个老人："不信你问这位大叔，刚才他都看见了。"

老人丈二和尚摸不着头脑，点点头，又摇摇头。

老板有些吃不准："你真给我了吗？"

我说："你太忙了，回忆一下吧。"看见大家围了过来，我继续说："我是外地的，在这里出差，我经常买彩票的，碰到就买。你们不会因为我是外地人，欺负我吧？"

老板翻出抽屉的百元大钞，一张张地数着。

我说："你找找看，那张钱上的号码我还记得。"

大家都觉得惊奇："你记号码干什么？"

我早有答案，"我每期买7位数，你们这里是6+1，我不想花心思选号，每次都从钱的编号上抄取。也中过些小奖。"

有人从我手里拿过彩票，念道："9458536，4585368。"大家要老板把钱拿出来对号，很快就找到了一张号码为94585368的钞票。我大喜。

老板愕然，大家明显信任我："收了就把钱找给别人。"

我也显得很气愤的样子在一边不住地埋怨。

老板有些慌：“我好像记得他没给啊，莫不是我记错了。”这么说着，她打算把钱找给我。

我接过老板不情愿递过来的96块钱，出门拉上李倩，示意她赶紧离开。没走多远，听见老板在身后大喊：“小伙子，等一下。”我还以为她要反悔，很是心虚，装作没听见。

“你彩票还没拿呀。”老板的声音再次远远传来。

原来是这事，我长长地嘘了一口气。

其实在中年人兑完奖再次付款买彩票时，我就已悄悄记下了那张百元大钞的八个编码，然后我把这八个编码组合成了两张彩票，从而骗取了96块钱。出来时，我浑身的衣服因为紧张已被汗湿透了。

说实在的，一回想起这件事，我就充满了愧疚。回武汉后，我本想把钱通过邮局汇过去，但由于当时过于紧张，具体地址我根本都记不清了。如果以后有机会再到衢州，我一定要当面前去向那位阿姨道个歉，并说明详情。一直到现在，我都很感谢她，如果没有从她那里骗到的96元现金，我们将继续忍饥挨饿不说，更不可能那么轻易就离开衢州。

另外还想感谢的是我的父母，他们在接到我的求救电话并知晓了我所有的经历后，不但没有骂我，反而好言安慰，让我在银行开卡，并打来了500元路费。后来，我们绕道从金华乘车，回到武汉。每每想起父母不记前嫌，我就无地自容。

现在，我仍旧在打工，日子虽艰辛一点儿，但很充实，也很快乐。